

العقود الفاسدة

وأثرها على الاقتصاد الإسلامي

التسويق الشبكي نموذجا

العسري عصام

شبكة الألوكة
www.alukah.net



كلية الشريعة والقانون ، أكادير -أيت ملول-

-ملحقة تارودانت-

بحث إجازة تحت عنوان

العقود الفاسدة وأثرها على الاقتصاد الإسلامي :

" التسويق الشبكي نموذجا "

إعداد الطالب : العسري عصام

تحت إشراف: الدكتور محمد الوردي

1438 هـ

2017



شكر وتقدير

مصداقا لقوله عليه الصلاة والسلام: لَا يَشْكُرُ اللهَ مَنْ لَا يَشْكُرُ النَّاسَ ، وردا لبعض الجميل فاني أتقدم بخالص الشكر ، وجميل الثناء ، لأستاذنا ومعلمنا الدكتور محمد الوردي الذي تعلمنا من أخلاقه قبل علمه ، ولم يبخل علينا بتوجيهاته ونصائحه الجليلة ، فجزاه الله عنا خير الجزاء.

إلى كل من علمني حرفا ... إلى بيتي الثاني "كلية الشريعة والقانون ، ملحقة تارودانت"

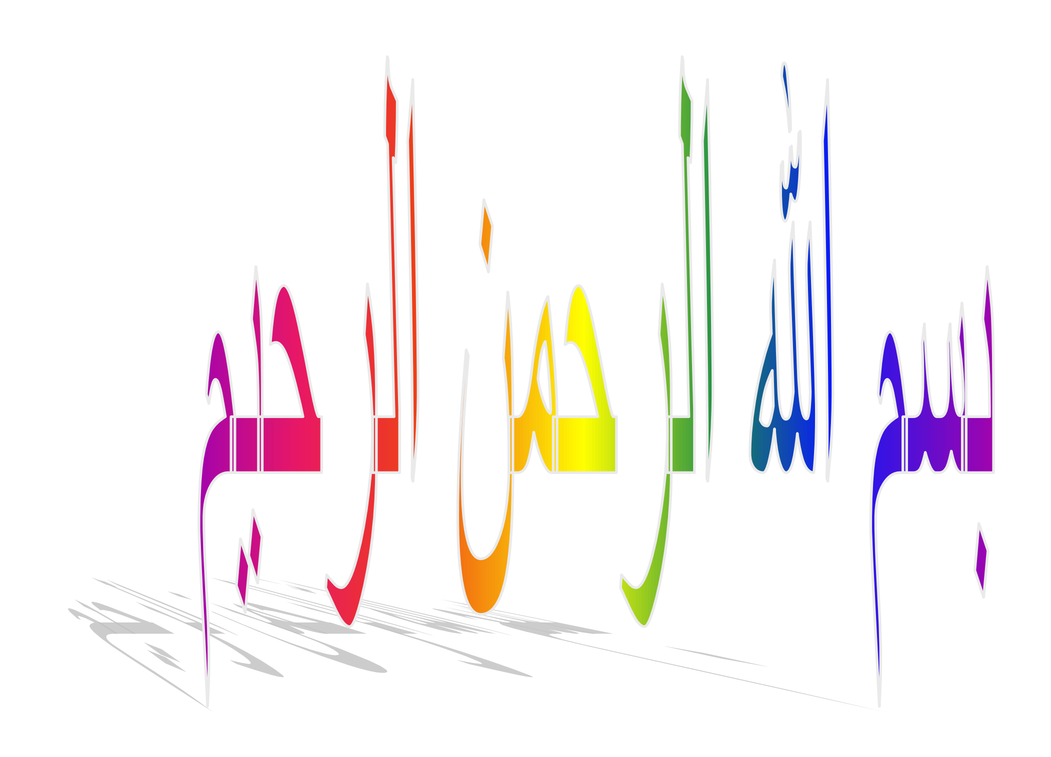
إلى من كان سببا في وجودي " أمي"...

إلى روح أبي الطاهرة...

إلى من كان سندي بعد الله " إخوتي"...

إلى كل من رضي بالله ربا وبالإسلام دينا وبمحمد صلى الله عليه وسلم نبيا ورسولا....


شبكة
الألوكة


بسم الله الرحمن الرحيم



مقدمة

الحمد لله الذي جعل في كل زمان فترة من الرسل بقايا من أهل العلم يدعون من ضل إلى الهدى، ويصبرون منهم على الأذى، يحيون بكتاب الله عز وجل الموتى، ويبصرون بنور الله أهل العمى، فكم من قتيل لإبليس قد أحيوه، وكم من ضال تائه قد هدوه، فما أحسن أثرهم على الناس، وأقبح أثر الناس عليهم، ينفون عن كتاب الله تحريف الغالين، وانتحال المبطلين، وتأويل الجاهلين، الذين عقدوا ألوية البدعة، وأطلقوا عنان الفتنة، فهم مختلفون في الكتاب، مخالفون للكتاب، مجمعون على مفارقة الكتاب، يقولون على الله وفي الله وفي كتاب الله بغير علم، يتكلمون بالمتشابه من الكلام، ويخدعون جهال الناس بما يشبهون عليهم، فنعوذ بالله من فتن المضلين[1].

أما بعد ، فإننا في عصر طغت عليه الماديات ، وتحصيل الثروة والمال من أي وجه كان ، كما قال سيد الأنام صلوات ربي وسلامه عليه :[يَأْتِي عَلَى النَّاسِ زَمَانٌ، لاَ يُبَالِي المَرْءُ مَا أَخَذَ مِنْهُ، أَمِنَ الحَلاَلِ أَمْ مِنَ الحَرَامِ][2]

وموضوع البحث واحد من تلك الوجوه ، فبعد أن تمت محاربته في الدول الغربية ، تم تعديله وإدخال بعض التغييرات عليه، للتهرب من الحظر القانوني الذي كان قد طاله ، فانتقل هذا الورم للدول العربية ، فعمت به البلوى في ظل غياب الوازع الديني وتهافت الناس على الربح السريع مهما كان حكمه الشرعي، ولما كانت كل نازلة تنزل بالأمة الإسلامية لها حكم هو حكم الله فيها ، انبرى لبيان حكمه مجموعة من العلماء والفضلاء والمجامع الفقهية ، بل منعته بعض الحكومات كالبحرين

[1] خطبة الإمام أحمد رضوان الله عليه في كتابه الرد على الجهمية والزنادقة
[2] البخاري باب من لا يبال من حيث كسب المال ، ج3 ص55 ، رقم 2059





والسعودية وغيرها ، لما فيه من نصب واحتيال ومجموعة من المحظورات الشرعية التي سيأتي بيانها في طيات هذا البحث.

الكلام هنا عما يصطلح عليه بالتسويق الشبكي ، ففي ظل تطور وسائل الاتصال ، التي ساهمت-وبدور كبير- في بروز هذا النظام وتغلغله في البلدان العربية والإسلامية ، وكمستخدم لهذه الوسائل مر موضوع التسويق الشبكي أمام مرأى عيني مرات عديدة ، فوجدت نفسي مهتما بدراسته ، وبيان حكمه الذي بَيَّنه من وصل لدرجة البيان .

- إشكاليات البحث

سنحاول في هذه الورقات الإجابة ما أمكن عن التساؤلات التالية : ما هو مفهوم التسويق الشبكي ومتى كانت نشأته ؟ وما هي صوره وأنواعه ؟ هل حقا يعتبر التسويق الشبكي سمسرة كما يقول رواد هذا المجال أم هل هو وكالة كما يدعون ، أم أنه عقد جعالة ؟ ما الفرق بينه وبين هذه العقود ؟ ما هي مكانة السلعة في هذا النظام ؟ ولماذا أسقط العلماء السلعة عند تكييفهم للمعاملة ؟ وما هو حكم المعاملة بهذا النظام ؟ وغيرها من الأسئلة التي ستتخلل ثنايا هذا البحث .

- سبب اختيار الموضوع وهدفه :

موضوع التسويق الشبكي نازلة مستجدة ، تنامى التعامل مع شركاته ، وانتشر في جسد الأمة الإسلامية كانتشار النار في الهشيم ، فزاد لاقتصادها المترهل ترهلا. ولما كانت تلك الشركات تعد من ينظم إليها بتحقيق أرباح خيالية في سويعات وأيام معدودات ، زادت نسبة المشاركين فيها طمعا في تحقيق الثراء السريع ، حلالا كان أم حراما ، فوجب بيان حكم التعامل بهذه الوسيلة المستحدثة ، وما تشتمل عليه من محظورات من رباً وأكلٍ لأموال الناس بالباطل وغيرها من المحظورات.





والهدف من هذا البحث هو الإحاطة ما أمكن بهذا المفهوم وتبيان حكمه الشرعي واهم أنواعه وصوره وتمييزه عن بعض المعاملات والعقود المشابهة له ، وتبيان ما يشتمل عليه من مخاطر على المستوى الأخلاقي والاجتماعي والاقتصادي ....

- منهج البحث وتقسيمه

المنهج الذي اعتمدت عليه في هذا البحث هو استقراء صورة المعاملة موضوعَ البحثِ ، من خلال كل ما وقفت عليه من مراجع على ندرتها ، سواء منها المكتوبة أو المسموعة والمرئية من محاضرات وندوات وغيرها ، وإتباع المنهج الفقهي من خلال عرض الخلاف الواقع في المسألة مع بيان الراجح من المرجوح ، وحاولت ما أمكن الاستدلال بالأحاديث التي تدور بين الصحيح والحسن ، وان ذكرت حديثا ضعيفا نبهت عليه ، وأما تصميم البحث فقد اقتصرت على مقدمة وثلاثة فصول في كل فصل مبحثين وداخل كل مبحث مطالب تتراوح بين المطلبين والثلاثة ، وخاتمة في نهاية الدراسة .

والتصميم هو كالتالي :

- الفصل الأول : العقود الفاسدة وأحكامها في الفقه الإسلامي

-المبحث الأول : مفهوم العقود الفاسدة

-المطلب الأول: تعريف العقود الفاسدة

-المطلب الثاني : حكم العقود الفاسدة

-المبحث الثاني : أسباب الفساد العامة للعقود في الفقه الإسلامي

-المطلب الأول : الأسباب التي ترجع إلى العقد

- المطلب الثاني : الأسباب المتعلقة بلازم العقد





❖ *وَاللهُ المُسْتَعَانُ وَعَلَيْهِ التُّكْلَانُ .*



– الفصل الأول : العقود الفاسدة وأحكامها في الفقه الإسلامي

الكلام في العقود الفاسدة يقتضي الكلام في تعريفها اللغوي والاصطلاحي، وفي حكمها ، والأسباب العامة في فسادها ، وهو المقرر في الفصل الأول[العقود الفاسدة وأحكامها في الفقه الإسلامي] وتحته مبحثين وأربع مطالب ، المبحث الأول تحت عنوان مفهوم العقود الفاسدة ويشمل مطلبين ، تعريف العقد الفاسد وحكمه .

فيما سنخصص المبحث الثاني [أسباب الفساد العامة العقود] ، المشتمل على مطلبين ، الأول في الأسباب التي ترجع إلى العقد والمطلب الثاني في الأسباب الخارجة عن العقد .

المبحث الأول : مفهوم العقود الفاسدة

لم تغب أهمية المصطلحات عن القدماء فقد اعتبروها بحق مفاتيح العلوم ، والحاجة إليها في عصرنا اشد لاختلاط المفردات التي دخلت علينا من بقية اللغات الأجنبية ، والعلم بالحكم الشرعي لكل معاملة أولى أولويات المسلم ، لذا سننظر في هذا المبحث لجهتين، جهة المعنى اللغوي والاصطلاحي للعقود الفاسدة ، وجهة الحكم الشرعي لها .

- ا لمطلب الأول: تعريف العقود الفاسدة

عقد : العين والقاف والدال أصل واحد يدل على شد وشدة وثوق، وإليه ترجع فروع الباب كلها [...] من ذلك عقد البناء، والجمع أعقاد وعقود. قال الخليل: ولم أسمع له





فعلا. ولو قيل عقد تعقيدا، أي بنى عقدا لجاز. وعقدت الحبل أعقده عقدا، وقد انعقد، وتلك هي العقدة.

[...] وعاقدته مثل عاهدته، وهو العقد والجمع عقود. قال الله - تعالى: {أوفوا بالعقود} [المائدة: 1] ، والعقد: عقد اليمين، [ومنه] قوله - تعالى: {ولكن يؤاخذكم بما عقدتم الأيمان} [المائدة: 89] . وعقدة النكاح وكل شيء: وجوبه وإبرامه. والعقدة في البيع: إيجابه. والعقدة: الضيعة، والجمع عقد.[1]

العقد: نقيض الحل. عقده يعقده عقدا وتعاقدا، وعقده، أنشد ثعلب:

لا يمنعنك من بغا ... ء الخير تعقاد التمائم[2]

واصطلاحا: ربط أجزاء التصرف بالإيجاب والقبول شرعًا.

جاء في الفقه الإسلامي وأدلته وأصوله لوهبة الزحيلي قوله [...]وللعقد عند الفقهاء معنيان: عام وخاص.

أما المعنى العام: الأقرب إلى المعنى اللغوي والشائع عند فقهاء المالكية والشافعية والحنابلة فهو: كل ما عزم المرء على فعله، سواء صدر بإرادة منفردة كالوقف والإبراء والطلاق واليمين، أم احتاج إلى إرادتين في إنشائه كالبيع والإيجار والتوكيل والرهن [....]وأما المعنى الخاص الذي يراد هنا حين الكلام عن نظرية العقد فهو: ارتباط إيجاب بقبول على وجه مشروع يثبت أثره في محله. أو بعبارة أخرى: تعلق كلام أحد العاقدين بالآخر شرعا على وجه يظهر أثره في المحل. وهذا التعريف هو الغالب الشائع في عبارات الفقهاء.[3]

هذا في الفقه أما في القانون فلم يعرف قانون الالتزامات والعقود المغربي العقد مثل جل التشريعات الحديثة ، وذلك خلافا للقانون الفرنسي الذي عرفه في المادة 1101 من القانون المدني الفرنسي بقوله : " اتفاق بمقتضاه يلتزم شخص أو أكثر تجاه شخص أو عدة أشخاص آخرين بإعطاء شيء أو القيام بعمل أو الامتناع عنه " .

[1]مقاييس اللغة ص 86 ج 4

[2]لسان العرب لابن منظور (711هـ) ج 3 ، ص 296 ، ط الثالثة 1414 هـ ، دار صادر – بيروت

[3] الفقه الاسلامي وادلته واصوله للدكتور وهبة الزحيلي ج 4 ص 2917 و 2918 ط





وهذا التعريف بدوره ضيق دائرة العقد واشترط توفر إرادتين أو أكثر، وبهذا الشرط اخرج التصرف بإرادة منفردة ، عكس الفقه الذي لا يفرق بينها فكل ما عزم المرء على فعله بإرادة منفردة كالهبة أو احتاج إلى إرادتين كالبيع، يعتبر عقدا .

والفاسد : من فسد: الفساد: نقيض الصلاح، فسد يفسد ويَفْسِدُ وفسد فسادا وفسودا، فهو فاسد وفسيد فيهما، ولا يقال انفسد وأفسدته أنا.

والمفسدة: خلاف المصلحة. والاستفساد: خلاف الاستصلاح. وقالوا: هذا الأمر مفسدة لكذا أي فيه فساد؛ قال الشاعر:

إن الشباب والفراغ والجده ... مفسدة للعقل، أي مفسده [1]

وفي الاصطلاح الفقهي لا خلاف بين العلماء في أن الفساد مرادف للبطلان وفرق الحنفية بين المعاملات المالية والعبادات ، وافقوا الجمهور في العبادات وقسموا العقد في المعاملات إلى باطل وفاسد، قال ابن نجيم : الباطل والفاسد عندنا في العبادات مترادفان ، وفي النكاح كذلك[2] .

والفاسد من العقود هو ما كان مشروعا بأصله دون وصفه، أما الباطل فهو ما لم يشرع بأصله ولا بوصفه ، قال الدكتور الزحيلي : وأما العقد الفاسد فهو ما كان مشروعا بأصله دون وصفه، أي كان صادرا ممن هو أهل له، والمحل قابل لحكم العقد شرعا، والصيغة سليمة، ولكن صاحب ذلك وصف منهي عنه شرعا، كبيع المجهول جهالة فاحشة تؤدي للنزاع، مثل بيع دار من دور أو سيارة من سيارات دون تعيين، وكإبرام صفقتين في صفقة، كبيع دار على أن يبيعه سيارته، وكبيع مال متقوم جعل ثمنه مالا غير متقوم كخمر مثلا، وكبيع بقرة على أنها حامل[3] .

والكلام في تقسيم العقود يطول ،يحتاج لبسط الكلام في أنواع العقود والضوابط التي تميز الفاسد عن الباطل ، وأنواع كلا منهما وتصحيح العقد الفاسد وكيفيته ... وغيرها من الأحكام التي ألفت فيها مؤلفات مستقلة غير محصورة العدد ، وخصص

---

[1] لسان العرب ج3 ص 335

[2] الاشباه والنظائر لابن نجيم ، ص291

[3] الفقه الاسلامي وادلته للزحيلي ج4 ص 3089 ط 4 دار الفكر





لها الفقهاء السابقين منهم والمتقدمين أبوابا خاصة بها في كتبهم ، ولسنا بصدد تحليل الموضوع من كل جوانبه وحيثياته ، واكتفينا بتعريف العقد الفاسد وسنتعرف في المطلب الثاني عن حكمه الشرعي إن شاء الله .

المطلب الثاني : حكم العقود الفاسدة :

من القواعد الجليلة في الفقه الإسلامي مراعاة المصالح المعتبرة وذلك بجلب المنافع ودفع المفاسد ، فدفع المفاسد مقدم على جلب المصالح ، قال الناظم :

الدينُ مَبْنِيٌّ على المصالِحِ ... في جَلْبِها والدَّرْءِ للقبائِحِ

فإن تَزَاحَمْ عدَدُ المصالِحِ ... يُقَدَّمُ الأعلى من المصالِحِ

وضده تَزاحُمُ المفاسدِ ... يُرْتَكَبُ الأدنى من المفاسدِ

ومن جملة المفاسد كل العقود الباطلة المنهي عنها ، سواء كان النهي في أصل العقد أو في وصفه .

ويختلف الحكم باختلاف التقسيم الذي اعتمده الجمهور والتقسيم الذي اعتمده الحنفية.

قال جمهور الفقهاء : إن نهي الشارع عن عقد ما: يعني عدم اعتباره أصلا، وإثم من يقدم عليه. ولا فرق بين النهي عن ركن من أركان العقد (الصيغة وأهلية العاقدين ومحل العقد) أو النهي عن وصف عارض للعقد ملازم له أو مجاور ...

وقال الحنفية : قد يكون نهي الشارع عن عقد: معناه إثم من يرتكبه فقط، لا إبطاله، ويفرق بين النهي الراجع لأصل العقد (أي لخلل في الصيغة أو في العاقد أو في المحل) فيقتضي بطلان العقد وعدم وجوده شرعا وعدم ترتب أي أثر عليه، وبين النهي العائد لأمر آخر كوصف من أوصاف العقد ملازم له، فيقتضي بطلان هذا





الوصف فقط، ولا يتعدى البطلان إلى أصل العقد، لأنه استكمل عناصره الأساسية، فيكون العقد فاسدا فقط.

فالبيع الصادر عن عديم الأهلية، وبيع غير المال كالميتة، وبيع مال غير متقوم كالخمر والخنزير والسمك في الماء باطل؛ لأن الخلل فيه راجع لأصل العقد. والبيع المؤقت أو المشتمل على جهالة في الثمن أو المؤدي إلى النزاع في العقد كبيعتين في بيعة فاسد؛ لأن الخلل راجع لوصف في العقد خارج عن حقيقته وذاته وأركانه.[1]

فإذا طال الفساد العقد فانه يفيد الملك عند الحنفية أي أن له اثر لكنه غير لازم، فوجب فسخه لحق الله تعالى، أما عند الجمهور فانه باطل لا يفيد الملك لأنه وقع باطلا بأصله، لقول النبي صلى الله عليه وسلم «مَنْ عَمِلَ عَمَلًا لَيْسَ عَلَيْهِ أَمْرُنَا فَهُوَ رَدٌّ»

جاء في الموسوعة الفقهية الكويتية : إذا كان العقد من العقود اللازمة كالبيع، ولكنه وقع فاسدا، كان من الواجب على كل من طرفيه فسخه؛ لأن العقد الفاسد يستحق الفسخ حقا لله عز وجل لما في الفسخ من رفع الفساد، ورفع الفساد حق لله تعالى على الخلوص، فيظهر في حق الكل فكان فسخا في حق الناس كافة، فلا تقف صحته على القضاء ولا على الرضى. ويجوز للقاضي فسخه جبرا على العاقدين.

وينقضي العقد بالفسخ للفساد، ويترتب على ذلك وجوب رد المبيع، والثمن، والضمان عند تعذر الرد .

العقود الجائزة غير اللازمة كالوكالة والشركة والمضاربة والعارية:

هذه العقود يجوز فيها لكل واحد من المتعاقدين فسخ العقد لأنه غير لازم، ويعتبر العقد منقضيا بذلك، وتترتب عليه أحكام الفسخ من وجوب الرد، وثبوت حق الاسترداد، ومن الضمان بالتفريط أو التعدي، ومن ثبوت الحق في الربح ...[2]

[1] الفقه الإسلامي وأدلته للزحيلي. ج4 ص3088 ط4، دار الفكر
[2] الموسوعة الفقهية الكويتية ج 7 ص 46 ط2، دار السلاسل



المبحث الثاني : أسباب الفساد العامة للعقود في الفقه الإسلامي

إن الأصل في العقود والمعاملات الإباحة حتى يقوم الدليل على حظرها ، والحظر يقوم لسبب إما لتحريم أصل الشيء أو اشتمال العقد على ربا أو غرر أو شرط فاسد ، قال ابن رشد : إذا اعتبرت الأسباب التي من قبلها ورد النهي الشرعي في البيوع، (وهي أسباب الفساد العامة) وجدت أربعة: أحدها: تحريم عين المبيع.

والثاني: الربا.

والثالث: الغرر.

والرابع: الشروط التي تئول إلى أحد هذين أو لمجموعهما.

وهذه الأربعة هي بالحقيقة أصول الفساد، وذلك أن النهي إنما تعلق فيها البيع من جهة ما هو بيع لا لأمر من خارج.

وأما التي ورد النهي فيها لأسباب من خارج، فمنها الغش، ومنها الضرر، ومنها لمكان الوقت المستحق بما هو أهم منه، ومنها لأنها محرمة البيع[1].

وفيه مطلبين ، نخصص الأول لأسباب النهي التي ترجع إلى العقد ، والمطلب الثاني للأسباب الخارجة عن العقد .

المطلب الأول : أسباب النهي التي ترجع إلى العقد

أسباب النهي الخارجة عن العقد كما تقدم راجعة إما لتحريم العين أو الغش أو الضرر....

ـ أولا : تخلف الانتفاع الشرعي

من القواعد الأصولية الجليلة المقررة في الفقه الإسلامي، أن الأصل في الأشياء الإباحة حتى يقوم دليل على الحظر وتحريم بعض الأعيان التي لا منفعة فيها ظاهر

[1] بداية المجتهد لابن رشد ج2 ص 149 ط1 ، دار العقيدة



من أدلة كثيرة كقوله عز وجل: (وَيُحِلُّ لَهُمُ الطَّيِّبَاتِ وَيُحَرِّمُ عَلَيْهِمُ الْخَبَائِثَ)[1]،وطهارة الشيء المعقود عليه أو الثمن والمُثمن من أهم شروط صحة المعاملة، فلا يصح أن يكون نجسا، ذكر الصاوي في حاشيته على الشرح الصغير: فلا يصح بيع نجس ولا متنجس لا يمكن تطهيره كدهن تنجس. (وانتفاع به شرعا) فلا يصح بيع آلة لهو[2].

قال عز وجل في محكم تنزيله : (حُرِّمَتْ عَلَيْكُمُ الْمَيْتَةُ وَالدَّمُ وَلَحْمُ الْخِنْزِيرِ وَمَا أُهِلَّ لِغَيْرِ اللَّهِ بِهِ وَالْمُنْخَنِقَةُ وَالْمَوْقُوذَةُ وَالْمُتَرَدِّيَةُ وَالنَّطِيحَةُ وَمَا أَكَلَ السَّبُعُ إِلَّا مَا ذَكَّيْتُمْ وَمَا ذُبِحَ عَلَى النُّصُبِ وَأَنْ تَسْتَقْسِمُوا بِالْأَزْلَامِ ذَلِكُمْ فِسْقٌ...)[3]، والآية عامة استثنت السنة النبوية من الميتة والدم صنفان بدليل كقوله عليه الصلاة والسلام [أحلت لكم ميتتان ودمان، فأما الميتتان،فالحوت والجراد، وأما الدمان، فالكبد والطحال[4]] . والمضطر لأكل الميتة في قوله عز وجل (فَمَنِ اضْطُرَّ غَيْرَ بَاغٍ وَلَا عَادٍ فَلَا إِثْمَ عَلَيْهِ إِنَّ اللَّهَ غَفُورٌ رَحِيمٌ)[5]...

ويجوز الانتفاع بالمتنجس كالسقي ودهن الجلود ولا يجوز بيعه ففي موطأ مالك34 1/ عن ميمونة زوج النبي صلى الله عليه وسلم: [أن فأرة وقعت في سمن، فماتت فيه، فسئل النبي صلى الله عليه وسلم، فقال: ألقوها وما حولها، وكلوه] ، وعن عبد الله بن عباس " أن النبي صلى الله عليه وسلم سئل عن فأرة وقعت في سمن، فماتت؟ قال: خذوها وما حولها من السمن فاطرحوه " قال محمد: وبهذا نأخذ، إذا كان السمن جامدا أخذت الفأرة وما

---

[1] سورة الأعراف جزء آية 157
[2] حاشية الصاوي على الشرح الصغير ج3 ص 22، دار المعارف. "الشرح الصغير هو شرح الشيخ الدردير لكتابه المسمى أقرب المسالك لِمَذْهَبِ الْإِمَامِ مَالِكٍ"
[3] سورة المائدة الآية 3
[4] سنن ابن ماجه، باب الكبد والطحال ، ج2 ص1102 ،والحديث صححه الألباني
[5] سورة البقرة الآية 173





حولها من السمن فرمي به، وأكل ما سوى ذلك، وإن كان ذائبا لا يؤكل منه شيء، واستصبح به. وهو قول أبي حنيفة، والعامة من فقهائنا .

أما النجس كالميتة والخنزير ـ فلا يجوز الانتفاع به لا ببيع ولا طلاء ولا دهان، فعن جابر بن عبد الله رضي الله عنهما ,انه سمع رسول الله صلى الله عليه وسلم، يقول عام الفتح وهو بمكة: [إن الله ورسوله حرم بيع الخمر، والميتة والخنزير والأصنام»، فقيل: يا رسول الله، أرأيت شحوم الميتة، فإنها يطلى بها السفن، ويدهن بها الجلود، ويستصبح بها الناس؟ فقال: «لا، هو حرام»، ثم قال رسول الله صلى الله عليه وسلم عند ذلك: «قاتل الله اليهود إن الله لما حرم شحومها جملوه، ثم باعوه، فأكلوا ثمنه[1]]

ـ ثانيا : بيع المعدوم

اتفق أئمة المذاهب على أن العقد على شيء معدوم أو غير متوقع الوجود لا ينعقد ،جاء في الصحيحين وغيرهما أن النبي صلى الله عليه وسلم [نهى عن بيع حبل الحبلة] ، وقال عليه السلام لحكيم بن حزام : [لا تبع ما ليس عندك[2]].....

فلا ينعقد بيع المعدوم قبل وجوده وماله خطر العدم. من أمثلة الأول: بيع نتاج النتاج أي ولد ولد هذه الناقة مثلا، وبيع الثمر قبل انعقاد شيء منه على الشجرة. ومن أمثلة الثاني: بيع الحمل، وبيع اللبن في الضرع، فكل من الحمل واللبن متردد بين الوجود وعدم الوجود فهما على خطر العدم. ودليله في الجملة: أنه صلى الله عليه وسلم نهى عن بيع الثمار قبل بدو صلاحها .

ويلحق به بيع ياقوتة فإذا هي زجاج، ففي هذا غلط في الجنس فلا ينعقد البيع، لأن المبيع معدوم. ويستثنى بيع السلم والاستصناع وبيع الثمر على الشجر بعد ظهور بعضه في رأي بعض الحنفية.[3]

---

[1] صحيح البخاري، كتاب بيع الميتة والأصنام، ج3 ص84، رقم الحديث 2236

[2] سنن ابن ماجه،باب النهي عن بيع ما ليس عندك وعن ربح ما لا يضمن ،ج2 ص737، رقم 2187

[3] الفقه الإسلامي وأدلته للزحيلي ج5 ص 3320



وخالفهم الإمام ابن القيم ، وقال رضي الله عنه في أعلام الموقعين : ولم يأت عنه - يقصد الشارع- حرف واحد أنه نهى عن بيع المعدوم، وإنما نهى عن بيع الغرر، والغرر شيء وهذا شيء، ولا يسمى هذا البيع غررا لا لغة ولا عرفا ولا شرعا[1].

وقال رحمه الله : إذ ليس في كتاب الله ولا في سنة رسول الله - صلى الله عليه وسلم - ولا في كلام أحد من الصحابة أن بيع المعدوم لا يجوز، لا بلفظ عام ولا بمعنى عام، وإنما في السنة النهي عن بيع بعض الأشياء التي هي معدومة كما فيها النهي عن بيع بعض الأشياء الموجودة؛ فليست العلة في المنع لا العدم ولا الوجود، بل الذي وردت به السنة النهي عن بيع الغرر، وهو ما لا يقدر على تسليمه، سواء كان موجودا أو معدوما كبيع العبد الآبق والبعير الشارد إن كان موجودا.

ـ ثالثا : تصرف الفضولي

قال رسول الله صلى الله عليه وسلم لحكيم بن حزام لما سأله " يأتيني الرجل يسألني من البيع ما ليس عندي، أبتاع له من السوق، ثم أبيعه؟ قال : [لا تبع ما ليس عندك][2]

قوله لا تبع ما ليس عندك يريد بيع العين دون بيع الصفة، ألا ترى أنه أجاز السلم إلى الآجال وهو بيع ما ليس عند البائع في الحال وإنما نهى عن بيع ما ليس عند البائع من قبل الغرر وذلك مثل أن يبيعه عبده الآبق أو جمله الشارد ويدخل في ذلك كل شيء ليس بمضمون عليه مثل أن يشتري سلعة فيبيعها قبل أن يقبضها ويدخل في ذلك بيع الرجل مال غيره موقوفاً على إجازة المالك لأنه يبيع ما ليس عنده ولا في ملكه وهو غرر لأنه لا يدري هل يجيزه صاحبه أم لا والله أعلم[3] .

والفضولي هو من يتصرف في ملك الغير من غير إذن المالك ببيع أو شراء أو كراء...

ابتداءً اتفق الفقهاء على صحة بيع الفضولي، إذا كان المالك حاضرا أو أجاز البيع، لأن الفضولي حينئذ يكون كالوكيل واتفقوا أيضا على عدم صحة بيع الفضولي. إذا

---

[1] أعلام الموقعين ج1 ص235 ط1 دار الكتب العلمية
[2] سنن ابن ماجه،باب النهي عن بيع ما ليس عندك وعن ربح ما لا يضمن ،ج2 ص737، رقم 2187
[3] معالم السنن للخطابي ج3 ص140



كان المالك غير أهل للإجازة كما إذا كان صبيا وقت البيع[1]. ، وأما إن تصرف الفضولي في غيبة المالك مع أهليته في التصرف فقولين : الرأي الأول يرى أن تصرف الفضولي يقع لكنه موقوف على إجازة المالك الحقيقي ، فإن أجازه صح وان لم يجزه بطل ،وبه قال المالكية والحنفية وعمدتهم ما يلي : قوله عز وجل : (وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ)[2](وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَى)المائدة ، ولما رواه الترمذي والطبراني وغيرهما من حديث عروة البارقي ،قال :[دفع إلي رسول الله صلى الله عليه وسلم دينارا لأشتري له شاة، فاشتريت له شاتين، فبعت إحداهما بدينار، وجئت بالشاة والدينار إلى النبي صلى الله عليه وسلم، فذكر له ما كان من أمره، فقال له: بارك الله لك في صفقة يمينك، فكان يخرج بعد ذلك إلى كناسة الكوفة فيربح الربح العظيم، فكان من أكثر أهل الكوفة مالا]. فعروة اشترى شاتين وباع الثانية فأقر النبي صلى الله عليه وسلم فعله فدل ذلك على جواز تصرف الفضولي.

وفرق الحنفية بين بيع الفضولي وشراء الفضولي. أما بيع الفضولي فينعقد صحيحاً موقوفاً على الإجازة، سواء أضاف الفضولي العقد لنفسه أم إلى المالك، وأما شراء الفضولي ففيه تفصيل:

إن أضاف الفضولي الشراء لنفسه نفذ العقد عليه، لأن الأصل أن يكون تصرف الإنسان لنفسه لا لغيره، وإذا وجد العقد نفاذاً على العاقد نفذ عليه ولا يتوقف. وإن أضاف الفضولي الشراء لغيره، أو لم يجد نفاذاً عليه لعدم الأهلية، كأن يكون العاقد صبياً أو محجوراً، انعقد الشراء صحيحاً موقوفاً على إجازة هذا الغير الذي تم الشراء له، فإن أجازه نفذ عليه، واعتبر الفضولي وكيلاً ترجع إلبه حقوق العقد من حين نشوء العقد[3].

[1] صحيح فقه السنة وادلته وتوضيح مذاهب الأئمة ج4 ص265
[2] جزء آية من سورة البقرة 275
[3] الفقه الإسلامي وأدلته للزحيلي ج4 ص520





والرأي الثاني ذهب إلى بطلان تصرف الفضولي بإجازة المالك أو بغيرها، وبه قال الشافعية في الجديد والحنابلة والظاهرية .

دليلهم ما روى حكيم بن حزام: أن النبي – صلى الله عليه وسلم - قال:[لا تبع ما ليس عندك] ، والنهي يقتضي فساد المنهي عنه...[1] ،وردوا حديث عروة بحجة انه مرسل، وردوا آية المائدة أن بيع الفضولي إنما هو إثم وليس تعاون على البر والتقوى ...

ومن أدلتهم كذلك قوله عليه الصلاة والسلام : [لا طلاق إلا فيما تملك، ولا عتق إلا فيما تملك، ولا بيع إلا فيما تملك[2]] ، فهذه الأحاديث تدل على أن بيع الفضولي باطل بإجازة المالك أو بدونها .

ـ المطلب الثاني : أسباب النهي المتعلقة بلازم العقد

ـ أولا : اشتمال العقد على الربا

يعتبر باب الربا من أشكل الأبواب الفقهية ، وذلك لما فيه من الغموض وكثرة التفريعات والخلافات ، قال عمر بن الخطاب رضي الله عنه في إحدى خطبه :

" ....ثلاثة أشياء، وددت أيها الناس أن رسول الله صلى الله عليه وسلم، كان عهد إلينا فيها الجد، والكلالة، وأبواب من أبواب الربا[3] " ، لذا لن نحيط بموضوع الربا من كل جوانبه ، إنما سنتحدث في بعض حيثياته التي لها علاقة بموضوع البحث .

- تعريف :

الربا ، لغة : النمو والزيادة ، جاء في لسان العرب " ربا الشيء يربو ربوا ورباء: زاد ونما. وأربيته: نميته[4]."

---

[1] البيان في مذهب الإمام الشافعي ج5 ص66 ط1

[2] سنن أبي داوود،باب الطلاق قبل النكاح ،ج2 ص258 ، رقم 1190، والحديث حسنه الألباني

[3] صحيح مسلم،باب في نزول تحريم الخمر، ج4 ص2322 ،رقم 3032

[4] لسان العرب لابن منظور ج14 ص304 ط3





واصطلاحا : فضل عقد على عوض مخصوص غير معلوم التماثل في معيار الشرع حالة العقد أو مع تأخير في البدلين أو أحدهما[1].

أما حكمها ، فقد أجمع المسلمون على حرمة الربا سلفا عن خلف ، والأدلة في تحريمها كثيرة من الكتاب والسنة والإجماع ، أما الكتاب فقوله عز وجل : [الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ يَمْحَقُ اللَّهُ الرِّبَا وَيُرْبِي الصَّدَقَاتِ وَاللَّهُ لَا يُحِبُّ كُلَّ كَفَّارٍ أَثِيمٍ] البقرة (276 - 275) ويقول سبحانه : [يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَذَرُوا مَا بَقِيَ مِنَ الرِّبَا إِنْ كُنْتُمْ مُؤْمِنِينَ] البقرة (278) وقال عز وجل: [يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا الرِّبَا أَضْعَافًا مُضَاعَفَةً وَاتَّقُوا اللَّهَ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ] البقرة(130)

وفي السنة المطهرة عن أبي هريرة رضي الله عنه، عن النبي صلى الله عليه وسلم قال:[اجْتَنِبُوا السَّبْعَ الْمُوبِقَاتِ ، قالوا: يا رسول اللَّه وما هن؟ قال: الشِّرْكُ بِاللَّهِ، وَالسِّحْرُ، وَقَتْلُ النَّفْسِ الَّتِي حَرَّمَ اللَّهُ إِلَّا بِالْحَقِّ، وَأَكْلُ الرِّبَا، وَأَكْلُ مَالِ الْيَتِيمِ، وَالتَّوَلِّي يَوْمَ الزَّحْفِ، وَقَذْفُ الْمُحْصَنَاتِ الْمُؤْمِنَاتِ الغَافِلاَتِ][2]

وعن جابر رضي الله عنه ، قال: [لعن رسول الله صلى الله عليه وسلم آكل الربا، ومؤكله، وكاتبه، وشاهديه ، وقال: هم سواء][3]

---

[1] منهج الطلاب في فقه الإمام الشافعي ، زكرياء الأنصاري(823 – 926هـ) ج1 ص50

[2] صحيح البخاري، باب{إِنَّ الَّذِينَ يَأْكُلُونَ أَمْوَالَ الْيَتَامَى ظُلْمًا، إِنَّمَا يَأْكُلُونَ فِي بُطُونِهِمْ نَارًا وَسَيَصْلَوْنَ سَعِيرًا} ج4 ص10، رقم2766

[3] صحيح مسلم، باب لعن آكل الربا ومؤكله، ج3 ص1219 رقم 1598





- أقسام الربا :

قال ابن رشد في بداية المجتهد : واتفق العلماء على أن الربا يوجد في شيئين : في البيع ،وفيما تقرر في الذمة من بيع أو سلف أو غير ذلك . فأما الربا فيما تقرر في الذمة فهو صنفان : صنف متفق عليه ، وهو ربا الجاهلية الذي نهى عنه ، ذلكم أنهم كانوا يسلفون بالزيادة وينظرون فكانوا يقولون : أنظرني أزدك ، وهذا هو الذي عناه عليه الصلاة والسلام بقوله في حجة الوداع : " ألا وان ربا الجاهلية موضوع وأول ربا أضعه ربا العباس بن عبد المطلب . والثاني : ضع وتعجل ، وهو مختلف فيه ... وأما الربا في البيع فان العلماء اجمعوا على أنه صنفان. نسيئة وتفاضل...[1]

انطلاقا من الفقرة السابقة يمكن القول أن الربا على نوعين ربا الديون وربا البيوع :

أ ـ ربا الديون : ويسمى كذلك بربا الجاهلية وربا النسيئة ، وهو ما كان سائدا في الجاهلية ، وتعريفه : الزيادة في الدين نظير الأجل ، ذلك انه كان الرجل يسلف الأخر وإذا حل الأجل وعسر على المدين الأداء أنظره الدائن مع الزيادة، وهذا النوع محرم بالكتاب والسنة وإجماع الأئمة، وهي المقصودة في قوله عز وجل : { يَاأَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا الرِّبَا أَضْعَافًا مُضَاعَفَةً وَاتَّقُوا اللَّهَ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ } آل عمران (130)

وقوله صلى الله عليه وسلم: [ألا إن ربا الجاهلية موضوع، وأول ربا أبدا به ربا عمي العباس بن عبد المطلب[2]] .

أما النوع الثاني الذي هو ربا البيوع ويسمى ربا الفضل، وهو بيع النقود بالنقود مع الزيادة، أو الطعام بالطعام مع الزيادة، وقد ثبت تحريمه بالسنة جاء في الصحيحين واللفظ لمسلم عن عبادة بن الصامت، قال: قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: [

الذهب بالذهب، والفضة بالفضة، والبر بالبر، والشعير بالشعير، والتمر بالتمر، والملح

[1] بداية المجتهد لابن رشد ج2 ص153 ، ط1 دار العقيدة

[2] جزء من حديث طويل رواه مسلم وغيره : الحج – حجة النبي – صلى الله عليه وسلم – (2137)





بالملح، مثلا بمثل، سواء بسواء، يدا بيد، فإذا اختلفت هذه الأصناف، فبيعوا كيف شئتم، إذا كان يدا بيد [1]].

جاء في الفقه الإسلامي وأدلته للزحيلي ربا البيوع : في أصناف ستة هي الذهب والفضة والحنطة والشعير والملح والتمر وهو المعروف بربا الفضل. وقد حُرم سداً للذرائع، أي منعاً من التوصل به إلى ربا النسيئة، بأن يبيع شخص ذهباً مثلاً إلى أجل ثم يؤدي فضة بقدر زائد مشتمل على الربا..[2]

وألحق فقهاء المذاهب بهذه الأصناف الستة أشياء أخرى تشترك معها في العلة ، وان اختلفوا في تحديدها ، فذهب المالكية إلى أن العلة هي الثمينة في الذهب والفضة ، أما علة الأصناف الأخرى فتختلف بين ربا الفضل وربا النسيئة .

فالعلة في تحريم ربا الفضل هي الاقتيات والادخار والعلة في تحريم ربا النسيئة هي الطعم على غير وجه التداوي .

ووافقهم الشافعية إلا إنهم لم يفرقوا بين النسيئة والفضل في الأصناف الأربعة فجعلوا العلة هي الطعم.

بينما يرى الحنفية أن العلة هي القدر والجنس ، قال السمرقندي : وعلة ربا الفضل هي القدر المتفق مع الجنس أعني الكيل في المكيلات والوزن في الأثمان والمثمنات وعلة ربا النساء هي وجود أحد وصفي علة ربا الفضل وهي الكيل في المكيلات أو الوزن المتفق أعني أن يكونا ثمنين أو مثمنين لأن وزن الثمن يخالف وزن المثمن[3].

أما الحنابلة في الرواية المشهورة عندهم فيعتبرون الوزن واتحاد الجنس علة في الذهب والفضة ، والأجناس الأخرى يعتبرون الكيل والجنس علة .

- الحكمة من تحريم الربا :

إن الله لا يحرم شيئا إلا لحكمة، علمها من علمها وجهلها من جهلها، ومن الحكم المشهورة في تحريم الربا ما يلي :

---

[1] صحيح مسلم، باب الصرف وبيع الذهب بالورق نقدا،ج3 ص1210 ، رقم 1587

[2] الفقه الإسلامي وأدلته للزحيلي ج5 ص3699 ط4 دار الفكر

[3] تحفة الفقهاء لأبو بكر علاء الدين السمرقندي (المتوفى: نحو 540هـ) ج2 ص25 ط2 دار الكتب العلمية.





- إزالة الظلم بنص القران الكريم (لا تَظْلِمُونَ وَلَا تُظلَمُون) وعدم استغلال الغني لحاجة الفقير، فالمرابي يأخذ مالا بغير عوض ولا جهد ولا عمل ولا مخاطرة ، إنما يعيش على كد وسعي الآخرين ، واستغلال وضعية الناس إذ أن الفقير لا يلجا إلى الاقتراض إلا عند الضرورة.

- القضاء على روح التعاون والتكافل الاجتماعي وقتل روح الأخوة بين المسلمين .

- التعامل بالربا يورث كثيرا من الأمراض القلبية من قسوة قلب وعبودية للمال وزرع الأحقاد بين الناس.

- الربا يربي الناس على الكسل والخمول وعدم السعي في الأرض ويؤدي إلى تعطيل المواهب

- تعطيل وظيفة النقود وجعلها هي السلعة .

- ارتفاع نسبة التضخم والمديونية والأزمات المالية ، قال الإمام أبو زهرة: إن الفائدة سبب أصيل من أسباب الاضطراب الاقتصادي الراهن سواء اخذ هذا أزمات دورية ، أم اخذ شكل التفاوت الظالم في توزيع الدخول الأهلية ،أم اخذ شكل عقبات في سبيل السير نحو التوظيف الكامل وان الذي يشجع نظام الفائدة هو عدم الوصول إلى حل عملي للتغلب على هذه المشكلة التي تمس الاقتصاد في الصميم .

يقول ابن قيّم الجوزية: (ثم إن النبي صلّى الله عليه وسلّم حرّم أشياء، مما يخفى فيها الفساد، لإفضائها إلى الفساد، كما حرم قليل الخمر، لأنه يدعو إلى كثيرها، ومثل ربا الفضل، فإن الحكمة فيه- أي في تحريمه- قد تخفى ، إذ العاقل لا يبيع درهما بدرهمين إلا لاختلاف الصفات، مثل كون الدرهم صحيحا والدرهمين مكسورين، أو الدرهم مصوغا، أو من نقد نافق (أي رائج) ، ونحو ذلك.

ولهذا خفيت حكمته على ابن عباس ومعاوية، حتى أخبرهما الصحابة الأكابر، كعبادة بن الصامت وأبى سعيد الخدري وغيرهما- بتحريم النبي- صلّى الله عليه وسلّم- لربا الفضل[1])

---

[1] الفتاوى الكبرى لابن تيمية ج4 ص17 ط1 دار الكتب العلمية.





- ثانيا : اشتمال العقد على الغرر

الغرر في اللغة: الخطر، والتغرير: التعريض للهلاك، وأصل الغرر لغة: هو ماله ظاهر محبوب، وباطن مكروه. ولذلك سميت الدنيا متاع الغرور. فالغرر: تعريض المرء نفسه أو ماله للهلاك من غير أن يعرف[1].

واصطلاحا : ما لا يقدر على تسليمه، سواء أكان موجودا أو معدوما كبيع العبد الآبق، والبعير الشارد، وإن كان موجودا[2]، وعرفه الإمام السرخسي بقوله :الغرر هو ما يكون مستور العاقبة.

فمجمل القول ، أن الغرر هو ما كان مجهولا أو معجوزا عنه أو معدوما أو غير متوقع الحصول ، إلا ما استثني كالإجارة مثلا .

- حكم الغرر :

وردت أحاديث كثيرة في النهي عن بيع الغرر. منها: ما رواه مسلم في صحيحه من حديث أبي هريرة، رضي الله عنه، قال: (نهى رسول الله، صلى الله عليه وسلم، عن بيع الحصاة، وعن بيع الغرر) ، وأخرجه الأربعة أيضا. ومنها: ما رواه البيهقي من حديث ابن عمر ، قال: (نهى رسول الله، صلى الله عليه وسلم، عن بيع الغرر)

قال النووي : النهي عن بيع الغرر أصل عظيم من أصول كتاب البيوع ويدخل فيه مسائل كثيرة غير منحصرة كبيع الآبق والمعدوم والمجهول وما لا يقدر على تسليمه وما لم يتم ملك البائع عليه وبيع السمك في الماء الكثير واللبن في الضرع وبيع الحمل في البطن وبيع بعض الصبرة مبهما وبيع ثوب من أثواب ، وشاة من شياه ونظائر ذلك ، وكل هذا بيع باطل لأنه غرر من غير حاجة وقد يحتمل بعض الغرر بيعا إذا دعت إليه حاجة كالجهل بأساس الدار وكما إذا باع الشاة الحامل والتي في ضرعها لبن فإنه يصح البيع لأن الأساس تابع للظاهر من الدار ولأن الحاجة تدعو

[1] الفقه الإسلامي وأدلته ج4 ص3408 ط4 دار الفكر .
[2] إعلام الموقعين ج3 ص207 ط1 دار ابن الجوزي





إليه فإنه لا يمكن رؤيته، وكذا القول في حمل الشاة ولبنها وكذلك أجمع المسلمون على جواز أشياء فيها غرر حقير ..[1]

فالغرر المكروه والمنهي عنه هو الغرر الكثير الغالب على العقد الذي لا تدعوا الحاجة إليه، فان كان لابد منه كالإجارة والسلم، فجائز لحاجة الناس إليه، كذلك الغرر الموجود في عقود التبرعات فانه لا يؤثر على صحة العقد للقاعدة المشهورة " يغتفر في التبرعات ما لا يغتفر في المعاوضات من الغرر والجهالة " ، ويشترط الفقهاء كذلك للتميز بين الغرر المؤثر واليسير ، وجود الغرر في المعقود عليه أصالة ، أما إن كان من التوابع فمغتفر طبقا للقاعدة القائلة : " يغتفر في التوابع ما لا يغفر في غيرها " .

- صور الغرر :

ذكر النووي رحمه الله في الفقرة السابقة ما نصه "فان بيع الغرر يدخل فيه مسائل كثيرة" ، ومن أمثلتها ما يلي مع الاقتصار على دليل واحد :

- بيع حبل الحبلة : عن ابن عمر، أن النبي عليه السلام، نهى عن بيع حبل الحبلة. رواه أحمد ومسلم والترمذي

- بيع الثمار قبل بدو صلاحها : عن عبد الله بن عمر رضي الله عنهما: **أن** رسول الله صلى الله عليه وسلم، نهى عن بيع الثمار حتى يبدو صلاحها، نهى البائع والمبتاع.

وعن ابن عباس رضي الله عنهما قال: نهى النبي - صلى الله عليه وسلم - أن يباع ثمر حتى يطعم أو صوف على ظهر أو لبن في ضرع أو سمن في لبن. "رواه الدارقطني".

- بيع الملامسة والمنابذة : عن أبي سعيد قال: نهى رسول الله - صلى الله عليه وسلم - عن الملامسة والمنابذة في البيع والملامسة لمس الرجل ثوب الآخر بيده بالليل أو بالنهار ولا يقلبه والمنابذة أن ينبذ الرجل إلى الرجل بثوبه وينبذ الآخر بثوبه ويكون ذلك بيعهما من غير نظر ولا تراض. "متفق عليه".

[1] تحفة الأحوذي ج4 ص355 طبعة دار الكتب العلمية





- جمع بيعتين في بيع واحدة : عن أبي هريرة رضي الله عنه قال : نهى رسول الله صلى الله عليه وسلم عن بيعتين في بيعة. رواه الترمذي

مجمل القول أن الغرر يكون إما في " صيغة العقد " أو "محل العقد " فالغرر الناشئ عن الصيغة يدخل تحته بيعتين في بيعة المذكور آنفا .

أما فيما يخص المحل فالغرر ينشأ عن الجهالة إما بنوع أو صفة أو قدر المعقود عليه ، وبيع المعدوم وعدم القدرة على التسليم .

ـ المطلب الثالث : أسباب النهي التي لا ترجع الى العقد.

أولا : بيع الرجل على بيع أخيه :

نهى النبي صلى الله عليه وسلم بيع المسلم على أخيه المسلم أو خطبته على خطبة أخيه ، فقد ورد النهي بصيغة مباشرة في قوله عليه الصلاة والسلام :[لَا يَبِعْ بَعْضُكُمْ عَلَى بَيْعِ بَعْضٍ، وَلَا يَخْطُبْ بَعْضُكُمْ عَلَى خِطْبَةِ بَعْضٍ [1]]..

ومعنى نهيه عن أن يسوم أحد على سوم أخيه واحد، وهي في الحالة التي إذا ركن البائع فيها إلى السائم، ولم يبق بينهما إلا شيء يسير مثل اختيار الذهب، أو اشتراط العيوب، أو البراءة منها، وبمثل تفسير مالك فسر أبو حنيفة هذا الحديث. وقال الثوري: معنى «لا يبع بعضكم على بيع بعض» ، أن لا يطرأ رجل آخر على المتبايعين فيقول: عندي خير من هذه السلعة ولم يحد وقت ركون ولا غيره. وقال الشافعي: معنى ذلك إذا تم البيع باللسان، ولم يفترقا، فأتى أحد يعرض عليه سلعة له هي خير منها[2].

والمفاسد المترتبة عن بيع المسلم على أخيه عديدة ، ذكر منها ابن عثيمين رحمه الله في شرحه على الأربعين النووية :

---

[1] رواه مسلم ،باب تحريم الخطبة على خطبة أخيه حتى يأذن أو يترك، ج2 ص1032 ، رقم 1412

[2] بداية المجتهد ج3 ص183





أولاً: أن المشتري يكون في قلبه حقد على البائع، ويقول: هذا الرجل غلبني وخدعني.

ثانياً: أن المشتري يندم ويقول: كيف أشتري هذا بمائة وهو بتسعين، وإدخال الندم على المسلم محرم.

ثالثاً: أنه ربما يسعى المشتري إلى إحداث عيب في السلعة، أو إلى دعوى اختلال شرط من الشروط من أجل أن يفسخ البيع.

فلذلك كان القول الراجح في هذه المسألة: إن بيع المسلم على المسلم حرام، سواء كان في زمن الخيار أو بعد زمن الخيار[1].

ثانيا: البيع عند أذان الجمعة

من المخالفات الشرعية المنهي عنها، البيع وقت أذان الجمعة فقد ورد النهي عن ذلك بصريح الدلالة في قوله عز وجل: [يَاأَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا نُودِيَ لِلصَّلَاةِ مِنْ يَوْمِ الْجُمُعَةِ فَاسْعَوْا إِلَى ذِكْرِ اللَّهِ وَذَرُوا الْبَيْعَ ذَلِكُمْ خَيْرٌ لَكُمْ إِنْ كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ [2]]

اجمع الفقهاء على أن النهي عن البيع عند الأذان هو للتحريم، صرح به المالكية والشافعية والحنابلة ، أما الحنفية فقد ذكروا أن أقل أحوال النهي الكراهة، روى البخاري عن السائب بن يزيد، قال: (كان النداء يوم الجمعة أوله إذا جلس الإمام على المنبر على عهد النبي صلى الله عليه وسلم، وأبي بكر، وعمر رضي الله عنهما، فلما كان عثمان رضي الله عنه، وكثر الناس زاد النداء الثالث على الزوراء)[3]

إن هذا النهي الذي اقتضى التحريم أو الكراهة، مقيد بقيود وهي :

أ - أن يكون المشتغل بالبيع ممن تلزمه الجمعة، فلا يحرم البيع على المرأة والطفل والمريض.

[1] شرح الأربعين النووية لابن عثيمين ص347 ،دار الثريا
[2] سورة الجمع ، الآية 9
[3] رواه البخاري، باب الآذان يوم الجمعة ، ج2، ص8، رقم 912



ب - وأن يكون المشتغل بالبيع عالما بالنهي .

ج - انتفاء الضرورة إلى البيع، كبيع المضطر ما يأكله، وبيع كفن ميت خيف تغيره بالتأخير.

د - أن يكون البيع بعد الشروع في أذان الخطبة أو عنده .



الفصل الثاني : حقيقة التسويق الشبكي وخصائصه

للحكم على شيء يجب أولا تصوره "فالحكم على الشيء فرع عن تصوره"،ووضعه في صورة واضحة من بيان مفهومه ، وصفته وما يشتمل عليه، والإحاطة به من جميع جوانبه .
فما مفهوم التسويق الشبكي ؟ ومتى ظهرت هذه المعاملة وكيف تطورت ؟ وما الفرق بينه وبين العقود الشرعية المشابهة له ؟

- المبحث الأول : مفهوم التسويق الشبكي

قبل الشروع في الإجابة عن التساؤلات المذكورة، وجب إلقاء نظرة عامة حول مفهوم التسويق الشبكي، نشأته، تعريفه وخصائصه... ، بعد أن أضحى عملا مستقلا بذاته بعد أن تأسس بحجة البيع والتسويق، فطُرحت فكرة البيع جانبا ،وجُعلت ذريعة لإضفاء المشروعية الدينية والقانونية على هذا النظام، فانقلبت مهمته من وسيلة للتسويق، إلى مشروع عمل مربح يُدر الملايين لمؤسسيه على حساب أعضاءه .

المطلب الأول : نشأة التسويق الشبكي

ساهمت الشبكة العنكبوتية في ذيوع وتغلغل التسويق الشبكي في العالم عامة، والمجتمع المسلم خاصة ، في ظل انتشار هذه الوسيلة التي أضحت ملكا في يد الصغير قبل الكبير.
ظهرت البذرة الأولى للتسويق الهرمي في الولايات المتحدة جنوبي بوسطن ، عام 1920م ، وذلك على يد مهاجر ايطالي اسمه تشارلز بونزي ، حيث وعد من ينظم





إليه من أفراد المجتمع الأمريكي بأن يمنحهم أرباحا مقدارها 50% ، وذلك خلال مدة تتراوح فيما بين 45 يوما ، أو فائدة ربح بنسبة، % 100 خلال 90 يوما ، وقد برر هذه النسبة العالية من الربح بأنه يربح فعليا أرباحاً تقدر ب 400% وذلك من خلال المتاجرة بالقسائم البريدية.

وقد أنشأت هذه القسائم بموجب المعاهدة البريدية الشاملة لتمكين الشخص في بلد معين من أن يدفع مقدماً قيمة أجور البريد المسترجعة مرة واحدة ، وبموجب رسالة ترسل من دولة لأخرى ، وبسبب الحرب العالمية الأولى حصل تقلب في أسعار العملة وسبب ذلك فرقا بين كلفة الشراء في الدول المختلفة ، فاستغل بونزي هذه الفروق ليكسب بضع سنتات من كل زبون ، وعلى الرغم من صحة هذا التوجه إلا أن بونزي كان يعلم تمام العلم أن هذا النظام لن ينجح في التطبيق الفعلي بسب قيود الاستيراد، وحتى لو كتب له النجاح ابتداء فلن يستطيع أن يغطي تلك الأرباح الهائلة التي وعد المستثمرين بها. ولقد بادر بونزي إلى دفع50% من الأرباح للمستثمرين الأوائل ، مما أضفى عليه قدرا كبيرا من المصداقية دفعت الناس إلى التهافت على الاشتراك معه من شتى أنحاء المعمورة ، وفي الوقت الذي كانت أعداد المساهمين معه تتضاعف ، قام بونزي بإيقاف شراء الكوبونات البريدية ، واتجه إلى بناء مصالح خاصة له ، فانكشف رصيده المالي أمام البنوك التي كان يتعامل معها ، مما حدا بها إلى إيقاف صرف شيكات الأرباح التي يقوم بالتوقيع عليها ، فترتب عليه ديون مقدارها 6 ملايين دولار أمريكي - وهذا مبلغ ضخم وقتذاك -ومن ثم تم القبض عليه ووجهت له تهمة التغرير والاحتيال ، وحكم عليه بالسجن لمدة 10سنوات[1]، فقد استغل بونزي الناس وجذبهم للاستثمار في مشروعه، وتم إيهامهم بأنهم سيربحون نسبة معينة قد تصل إلى مئة في المائة مما استثمروه ،ولا يتم منحهم أموالهم أو جزء منها إلا عندما يستثمر آخرون، فيعطي صاحب المشروع أموال هؤلاء إلى المستثمرين الأوائل وهكذا بعد عجزه عن سداد ما وعد به، تم إيقافه ، وتم حظر التعامل بهذه الطريقة .

[1]حكم التسويق بعمولة هرمية ،دراسة فقهية-قانونية-مقارنة أحمد سمير قرني ص 6 و7





وعُرف كذلك قبل الحرب العالمية الأولى ما يعرف برسائل السلسلة الهرمية ،فقد كانت مجموعة من الناس توزع رسائل تعدك فيها بالربح الهائل في حالة دفعك لمبلغ صغير ، ومن ثم جعل غيرك يقوم بهذا العمل ، وتم تقدير عدد الرسائل المرسلة يوميا ما يزيد عن مليون رسالة ، وبعد منع السلطات لهذه الطريقة ، عادت بأسلوب جديد ومسميات جديدة، لكن هذه المرة ادخلوا منتجا من أجل التهرب من المنع الذي طال شركة برونزي ، ومن ابرز هذه الشركات ، كاليفورنيا فيتامين (California Vitamin) التي شجعت مروجيها وأعطتهم الحق في دعوة مروجين جدد للانضمام مقابل عمولات على حسب المبيعات التي قام بها فريقهم ككل.

سنة 1947م صدر قانون منع الشركات الهرمية وحظرها وذلك في الولايات المتحدة الأمريكية ، ومن حينها عملت الدول والحكومات على محاربة هذا النوع من التجارة الغير الأخلاقية[1].

وبدأت طريقة التسويق الشبكي فعليا مع شركة أمواي(AMWAY) سنة 1959م .

سنة 2011م رفعت وزارة التجارة الأمريكية دعوى قضائية ، لمحكمة أوكلاهوما، ضد شركة سكاي بيز المعتمدة على نظام التسويق الشبكي ، متهمة إياها بالغش والاحتيال على الجمهور ، فتم إيقاف عملياتها وتجميد أصولها تمهيدا لإعادة أموال العملاء الذين انضموا إليها[2].

وكل يوم تظهر شركة وتختفي الأخرى، حتى انتقلت هذه الفكرة للبلدان الإسلامية، وأول ظهور لها كان سنة 2001م في شكل شركة بزناس وذلك على يد عمران خان وزماني أحمد ونور المحمود ، وهم من الباكستان ، وكان مقرها الرئيسي في مدينة دبي للانترنيت، وحسب إحصائيات عام 2003 استقطبت هذه الشركة 315000 مشترك من أكثر من مائة دولة وحققت أرباحا كثيرة ، ثم بدأت بعض الحكومات

---

[1] www.amanaymag.com

[2] مزيل الإلباس عن حكم التعامل مع شركة بزناس ومثيلاتها من شركات التسويق الشبكي، للدكتور مرهف سقا، ص 20





تحذر منها وتلاحق نشاطاتها ، فاختفت هذه الشركة، حتى إن موقعها على الانترنيت لم يعد متاحا[1].

ومن الشركات التي ظهرت في البلدان الإسلامية على سبيل المثال لا الحصر (كويست، كيونيت ، بزناس ، سمارت واي ، سفن دايموند ، شينل...) كل مرة وحين يظهر لنا اسم ويختفي اسم، كل واحدة تدعي أنها ليست كسابقاتها ، وتحكم على الأولى بالنصب والاحتيال لتستميل كل باحث عن الربح السريع ، ولعل البحث عن مصطلح التسويق الشبكي في احد محركات البحث يكفي لبيان عدد هذه الشركات الوهمية التي يأكل بعضها بعضا.

والصورة المقصودة في البحث هي الغالبة على شركات اليوم المتعاملة بهذا النمط التسويقي، فوجب بيانها لانتشارها بصورة مهولة في البلدان الإسلامية ، في ظل الإقبال الكبير الذي لقيته وغياب الوعي والثقافة الدينية لدى معظم المشاركين فيها .

- المطلب الثاني : تعريف التسويق الشبكي .

التسويق الشبكي جملة اسمية مركبة من كلمتين (التسويق) و(الشبكة).

لم ترد كلمة التسويق في معاجم اللغة بهذا المعنى ، الوارد في المعاجم لمعنى البيع والشراء هو الفعل «تسوَّق» ومصدره «التسوُّق وأجاز الوسيط استخدام» سوَّق

[1] حكم التسويق بعمولة هرمية-دراسة فقهية-قانونية ،أحمد سمير قرني ص9





البضاعة «بمعنى طلب لها سوقًا ونص على أنها» محدثة «، ومن ثم يصح استخدام المصدر تَسْويق؛ لأن وجود» تسوَّق «دليل على وجود» سوّق[1] .

والتسويق عملية تخطيط وتنفيذ المفاهيم المتعلقة بالتسعير والترويج وتوزيع السلع والخدمات والأفكار ، بغرض خلق والمحافظة على علاقات ، تحقق أهداف الأفراد (العملاء) والمنظمات، أوكما عرفه الدكتور طارق طه ، بقوله :" تلك العملية الاجتماعية والإدارية التي يتم بمقتضاها الحصول على الاحتياجات والرغبات عن طريق خلق وتبادل منتجات ذات قيمة مع الآخرين ،ويتضمن ذلك تخطيط وتسعير وترويج وتوزيع تلك المنتجات"[2].

فالهدف من التسويق عموما هو بيع السلع، وإرضاء العميل للحصول على المنتج فإذا رضي العميل اشترى أكثر وظل مواليا فترة أطول مع البائع، مهما اختلفت وسائل التسويق، كانت بطريقة مباشرة أو عن طريق وكلاء عامين أو عن طريق الشبكة العنكبوتية و غيرها من الوسائل ، واللفظة الثانية " الشبكة " من فعل شبك أي تداخل وتشابك، جاء في التهذيب: الشبكة آبار متقاربة قريبة الماء، يفضي بعضها إلى بعض، وجمعها شباك[3].

وسبب نعت هذا النظام بأنه شبكي لأن مبناه وشكله عبارة عن شبكة من الأعضاء يفضي بعضهم لبعض ويشبك الواحد منهم بالأخر ، فبدون وجود العضو الأعلى لا وجود للأسفل وبدون وجود الأدنى خسر الذي فوقه وهكذا...، فالعلاقة بين أعضاء هذا النظام متداخلة ومتشابكة ، كشبكة الصيد .

التسويق الشبكي :

للتسويق الشبكي في اصطلاح الخبراء عدة تعاريف متقاربة المعنى، اخترت منها ما يلي :

---

[1] معجم الصواب اللغوي ج1 ص232 ط1 عالم الكتب القاهرة

[2] ادارة التسويق لطارق طه ص27

[3] تهذيب اللغة للهروي ،ج10 ص20 ط1 دار إحياء التراث العربي





عرفه ستيفن بارت بأنه : برنامج تسويقي يمنح المشاركين فيه شراء حق التوظيف لمزيد من المشاركين، وبيع المنتجات أو الخدمات، والتعويض عن المبيعات عن طريق الأشخاص الذين قاموا بتجنيدهم فضلا عن المبيعات الخاصة بهم[1].

أو: الاشتراك بنظام تسويقي هرمي يجلب فيه كل مشارك مشاركَيْن آخرَين وكل من هذين يجلب اثنين.....وهكذا، ويكون ذلك مقابل مبلغ من المال يدفعه المشترك مقابل منتج صوري حتى يتسنى له الدخول في مجال التسويق[2].

فالمسوق يشتري حق التوظيف وتبقى السعلة وسيلة للوصول إلى هذا المراد ، إذ أن اغلب السلع المعروضة تبقى وهمية ، وان وُجدت تبقى سلع عادية اقل جودة من المعروضة في الأسواق، مع أن ثمنها في الشركة أغلى مقارنة مع الأسواق العادية، يلتجئ المسوق لشرائها طمعا في الاشتراك، فكيف بالعاقل ترك سلعة مماثلة واقل ثمنا ويشتري الأغلى ؟

فالسلعة مجرد ستار ويبقى المقصد هو الاشتراك والحصول على العمولات ، إضافة إلى ثمن السلعة الغير معقول، تشترط هذه الشركات مبلغا معينا للانخراط ، أو ما يُصطلح عليه بحقوق التسجيل ، ويختلف هذا الواجب باختلاف الشركات .

أما عن العمولات فالمسوق بعد اشتراكه ، تعطيه الشركة حق التسويق لمنتجاتها إضافة إلى محفز وعمولة عن كل مشتري يأتي به أو يأتي به من دخل على يديه (مثلا عشرين درهما عن كل عضو أو نسبة مئوية عن كل عضو)

إذا فالتسويق الشبكي هو الاشتراك في نظام هرمي مقابل ثمن تحدده كل شركة مقابل منتج صوري، حتى يتسنى له الدخول في النظام والحصول على الربح عن كل شخص ادخله هو، ومن دخل عمن دعاه .....

والأصح والله أعلم أن يطلق على هذه المعاملة "النظام الشبكي " وليس "التسويق الشبكي " ، لأنه كما سيأتي معنا في طيات هذا البحث، أن هذا النظام غايته ليس

[1] التسويق الشبكي تحت المجهر لسالم بلفقيه ص6
[2] أحمد سمير قرني ،حكم التسويق بعملة هرمية ص5





تسويق السلع والمنتجات ، إنما غايته الربح عن طريق تجميع الاشتراكات وتوزيعها في شبكة مقفلة من الأعضاء والمشتركين .
ولما اطلعت على مجموعة من الأبحاث والفتاوى المتعلقة بهذه المعاملة ، قلما أجد مصطلح النظام الشبكي ، وإنما أجد مصطلح التسويق الشبكي ، وان ذكروا النظام أضافوا له لفظة التسويقي" النظام التسويقي " ، وان كانت كلمة العلماء تكاد تكون مجمعة على أن المراد من هذا النظام ليس هو تسويق المنتجات ، بقدر غرض تجميع الاشتراكات وتوزيعها بين الأعضاء ، وان قلنا " تسويق شبكي " سقطنا في تناقض العبارات ، لكن كما هو معروف أنه لا مشاحة في الاصطلاح ، سايرت في بحثي الجمهورَ على ما اصطلحوا عليه، وما اشتهر على ألسن العامة، ومعلوم أن الأمور بمقاصدها ، فمهما اختلف المصطلح يبقى الحكم واحد، فالربا ربا وإن قالوا فائدة .
للتسويق الشبكي مسميات عديدة منها : "مخطط بونزي " "التسويق الهرمي " و"التسويق متعدد المستويات" "التسويق بعمولة هرمية " "التسويق العنقودي" ...
وتجدر الإشارة إلى أن التسويق الشبكي ليس هو التسويق المباشر، وفيما يلي بيان الفرق بينهما :

يشير التسويق المباشر إلى كافة الاتصالات التسويقية المباشرة مع عملاء مستهدفين من المنظمة، بهدف توليد استجابتهم بصورة فورية أو سريعة، وبناء علاقات قوية معهم[1] ، وتقوم فكرة التسويق المباشرة على ربط الاتصال مباشرة مع العميل بشتى الوسائل الممكنة كالهاتف،والانترنيت والكتب المصورة والاستجابة التلفزيونية المباشرة (الإعلانات)، فتكون العملية مباشرة من المنتِج إلى المستهلك دون الحاجة إلى وساطة ، والتسويق المباشر هدفه بيع السلعة ، وكسب أكبر عدد ممكن من الزبائن، وهنا يكمن الفرق بينه وبين التسويق الشبكي ، فالغرض من هذا الأخير ليس بيع السلعة إنما الربح عن طريق أكل أموال الناس بالباطل ، فكل عضو يبيع

[1] ادارة التسويق لطارق طه ص720





نقوده مقابل الحصول على نقود تأتي عن طريق أعضاء آخرين ، فالهرم أو الشبكة المشكلة للأعضاء يأكل بعضها بعضا.

في التسويق المباشر عندنا بائع ومستهلك، كلاهما ينتفع، البائع بالثمن والمشتري بالمُثمن، أما في التسويق الشبكي فلا يوجد مستهلك نهائي، بل ولا يريد أحد في السلسلة أن يوجد، لأن وجوده يعني توقف السلسلة، ومن ثم انهيار الهرم التسويقي بأكمله.

في التسويق المباشر لا يُلزم المسوق بشراء السلعة كي يصبح موزعا ، وليس لزاما أن يدفع حقوق التسجيل، كذلك ليس شرطا أن يصرح بمن دله على الشركة، فالمسوق يعتبر موظفا يحصل على أجر شهري أو عمولة عن كل منتج يبيعه وليس عن كل عضو يأتي به، أما في التسويق الشبكي فان المشارك يُجبر على شراء السلعة وأداء حقوق التسجيل، والتصريح بمن دله على الشركة ليدخله في شبكته ، إذ لا يمكن له المشاركة إلا عن طريق عضو سابق، ويحصل على عمولة مقابل جلبه لمزيد من الأعضاء وليس مقابل بيعه للسلعة.

- المطلب الثالث : صورة التسويق الشبكي

تعتمد شركات التسويق الشبكي على خطط عديدة ، تختلف في الأسماء ، والصورة واحدة مبنية على دعوة ما أمكن من الأشخاص للدخول في النظام ، فالعضو لا يصبح عضوا في النظام الشبكي لدى الشركة إلا بعد شراء أحد منتجاتها ولابد أن يكون هذا الشراء عن طريق أحد أعضاء الشبكة السابقين ، ولن يتمكن من الشراء إلا إذا كان لديه الرقم التعريفي للشخص الذي دله على الشركة، فان لم يكن لدى الشخص أي رقم تعريفي لأحد أعضاء الشركة فإن الشركة تمتنع عن البيع له،أو تدخله تحت عضو آخر، من هنا نعلم أن الشركة ليس همها بيع المنتج إذ لو هدفها بيع المنتج لباعت للزبون دون الاشتراط عليه





الإتيان بالرقم التعريفي الخاص بالشخص الذي دله ، فان دخل عن طريق رقم تعريفي للشخص الذي دله ستمنحه الشركة صفة مسوق ، وتمنحه رقما تعريفيا خاصا به، الذي بدوره سيسعى للإيقاع بأشخاص آخرين .
لنفرض أن محمد هو المسوق الأول سيقنع أحمد ورشيد وسفيان ، ويقوم أحمد بإقناع ثلاثة أشخاص آخرين ويقنع رشيد بدوره ثلاثة أشخاص، وسفيان كذلك أقنع ثلاثة آخرين ، وهكذا يقنع كل واحد من الثلاثة ثلاثة آخرين ، فيتشكل لنا هرم لا نهاية له .

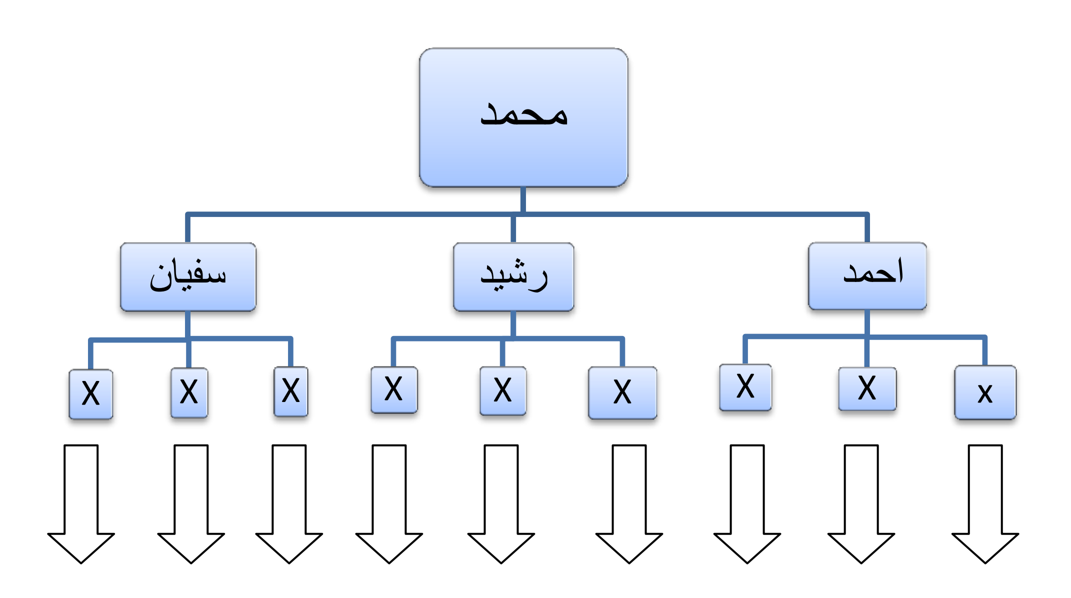
سيحصل محمد مقابل إقناعه أحمد ورشيد وسفيان على ستين درهما مقابل إقناعهم بالاشتراك وعلى ستين درهما على من دخل عن طريق أحمد ورشيد وسفيان ، وهكذا عشرين درهما عن كل من دخل عن طريق من أدخله ، وليس شرطا أن يكون عدد الأعضاء المراد إقناعهم من طرف كل مسوق ثلاثة أشخاص ، بل إن العدد يختلف باختلاف الشركات ، بعضها يشترط التوازن العددي أي أن عدد الأشخاص عن يمين المسوق هو نفسه يجب أن يكون عن شماله ، فيما الخطة الثانية لا يشترط فيها تساوي الجهتين.

فالرابح إذا في هذه العملية هو الشركة والمسوق الأول ويتدنى الربح كلما نزل المشتركون ، لذا نجد في أغلب شعارات هذه الشركات شعارات تدعوا للإسراع في الاشتراك، لأن كل تأخير يؤدي إلى خسارة أرباح خيالية ، "سوف تخسر الكثير إذا تأخر انضمامك إلينا بيوم واحد، كلما انتظرت أكثر خسرت أكثر ، ابدأ الآن "





الرسوم التالية توضح الطريقة المعتمدة في تشكيل الهرم .



الشكل يبين طريقة عمل شركات التسويق الشبكي ، فكل عضو يجلب ثلاثة أشخاص والثلاثة يجلبون تسعة والتسعة يجلبون سبعة وعشرين وهكذا ، فالهرم يتسع من أسفل مع مرور الوقت ، ولو فرضنا جدلا أن كل شهر يدخل ثلاثة أعضاء وكل عضو يدخل ثلاثة فانه في غضون عشرين شهرا سيصل عدد الأعضاء لأكثر من 3 مليار عضو و400 مليون ، أي ما يقارب نصف عدد سكان الأرض (عدد سكان الأرض 7 مليار نسمة) ، ولو فرضنا أن هذا العدد من الأعضاء دعا عددا من الأعضاء مثله ، لأصبح سكان الأرض جميعا مشتركين في هذا النظام الشبكي ، لذا يتبن أنه مهما طال عمر هذه الشركات فلابد لها من توقف ، كما وقع مع عدة شركات جعلت من التسويق الشبكي نظاما لها ، ويتبين أن أغلب أعضاء الهرم خاسرون والرابح فيه من أعتلى قمة الهرم ، وكلما نزلنا زادت الخسارة.





السهم يدل على المستويات، المستوى الأول والثاني والثالث وهكذا.....وليس شرطا أن يكون في الشبكة عشر مستويات فقط ، اذ أن نظام المستويات واحد من عدة أنظمة تتبعها شركات التسويق ، لكن الغالب عليها ، نظام المستويات ، ونظام دعوة الأشخاص الذي لا نهاية له ، إلا بإعلان الشركة إفلاسها .

طريقة احتساب العمولات :

لو افترضنا أن كل شهر ينظم للشركة عضوين فانه في غضون ثلاثين شهرا سيصل عدد أعضاء الشركة لأزيد من مليارين من الأعضاء ، يأكل بعضهم بعضا .





الشهر	الأعضاء	مجموع الأعضاء	العمولة بالدولار
1	2	2	00
2	4	6	00
3	8	14	55
4	16	30	110
5	32	62	165
6	64	126	440
....	....	....	....
12	096.4	8.190	25.080
18	144.262	524.286	160.2040
24	216.777.16	33.554.430	102.527.480
30	824.741.073.1	2.147.483.646	6.261.755.640

الجدول كما افترضته شركة بزناس القائمة على نظام التسويق الشبكي...ويتم حساب العمولة كالتالي : ينظر عدد الدرجات في مجموع الأعضاء، ويتم صرف العمولة بناء على ذلك بعد إسقاط الدرجات في المستوى السابق ،وفي المستوى الثالث يبلغ المجموع 14 وهو يتضمن درجة واحدة –أي تسعة واحدة- فيصرف للعضو عمولة واحدة. في المستوى الرابع يبلغ المجموع 30 وهو يتضمن ثلاث درجات ، تخصم



منها درجة صرفت في المستوى السابق يتبقى درجتان ، فتصرف عمولتان (110 دولار) .[1]

فالعضو لا يحصل على حافز إلا بعد دخول تسعة أشخاص على يديه وعن كل تسعة يحصل العضو على عمولة ، حسب شركة بزناس .

والجدول الثاني يبين طريقة حساب العمولات بالدرهم " نموذج شركة التسويق الشبكي المغربية لورن آند ارن (Learn and Earn cosmétique) "

المستويات	عدد الأعضاء	الربح
المستوى الأول	3	9 دراهم
المستوى الثاني	9	90 درهم
المستوى الثالث	27	45 درهم
المستوى الرابع	81	36 درهم
المستوى الخامس	243	36 درهم
المستوى السادس	729	45 درهم
المستوى السابع	2187	45 درهم
المستوى الثامن	6551	27 درهم
المستوى التاسع	19683	18 درهم
المستوى العاشر	59049	9 درهم

في المستوى الأول يتحصل العضو على 9 دراهم عن كل عضو دخل في شبكته ، والمستوى الثاني 90درهم والثالث يحصل على 45 درهم....وهكذا كما هو مبين في الجدول،(تجدر الإشارة إلى أن أغلب الشركات لا تصرف العمولة للمشترك

[1]مزيل الالباس عن حكم التعامل مع شركة بزناس ومثيلاتها من شركات التسويق الشبكي، للدكتور مرهف سقا، ص 23



الأول إلا بعد دخول تسعة مشتركين) الجدول نقلته من موقع الشركة من مقطع مصور من طرف مؤسس الشركة (زكرياء فتحاني)

السؤال المطروح كيف للشركة أن تدفع كل هذه الأرباح ؟

أجاب مؤسس الشركة-شركة لورن أند ايرن- بقوله : أن على كل عضو دفع 800 درهم للتسجيل ، ونفس الثمن لتجديد التسجيل كل ثلاثة أشهر ، كل شبكة يوزع عليها 360 درهم حسب المستويات والباقي يعتبر ثمنا للسلعة ، انطلاقا من قوله فالسؤال الذي يطرح نفسه ، إن كان المراد هو بيع السلعة فما الحاجة إلى التسجيل وإعادة التسجيل ؟ وما مصير من أراد السلعة فقط، هل سيدفع ثمن السلعة والتسجيل لزاما ؟ ولماذا يدعو العضو الناس للدخول في شبكته وليس لشراء المنتج ؟ فشركات التسويق الشبكي إذا تعتمد نظام بونزي ،فالربح قائم على إدخال اكبر عدد من الأعضاء وليس بيع السلعة ، وتوقف دخول الأعضاء يعني انهيار الهرم.

والشركة المذكورة آنفا هي شركة مغربية تأسست سنة 2014م ،تبيع منتجات التجميل المستخرجة من زيت الأركان والتين الشوكي ، يقول المهندس المالي مصطفى العلوي " أزيد من 90 بالمائة من مداخيل الشركة تعود إلى الاستثمار أي ما يعرف بالشراء المميز، بما يعني أن إرجاع مساهمات الأعضاء القدماء يتم بمنحهم مساهمات الأعضاء الجدد مما يؤكد أن الشركة تعتمد على نظام بونزي " وقد قدم العلوي لآجل تدعيم كلامه نسخة من تقارير الأرباح اليومية للشركة...من بينها التقرير التالي :

الاستثمار وإعادة الاستثمار: 94,6 في المائة

تفعيل العضوية: 4,73 في المائة

<u>البيع للمستهلك النهائي: 0,64 في المائة</u>

فان كان البيع بهذه النسبة ، فمن أين تسدد الشركة ما وعدت به المستثمرين والأعضاء ، إن لم تكن الشركة تستعمل نظام بونزي، وترد أموال عضو على عضو آخر .





قد يقول القائل أن في نظام بوزي لا يوجد فيه منتج ؟ يجيب مصطفى : تتطور أنظمة الاحتيال مع مرور الوقت لتجاوز القوانين السؤال الذي يجب طرحه ، هل مبيعات المنتج كافية لتسديد مصاريف الاستثمار فالمنتجات التي تبيعها الشركة مجرد حيلة لحماية نفسها قانونا...[1]

بعض الإحصاءات قامت على دراسة نسبة الرابحين والخاسرين في أنظمة التسويق الشبكي ، وقد قامت هذه الإحصاءات بأخذ عينة من ثلاث شركات معروفة باستخدامها التسويق الشبكي ، ومن تم دراسة التقارير المالية الصادرة عن كل منها وأشارت هذه الدراسة إلى أن ما يزيد عن 95 في المائة من المسوقين أصبحوا غير فاعلين في النظام الشبكي خلال فترة زمنية مدتها عشرة أعوام، وأظهرت هذه الدراسات أن أفضل نسبة رابحين في هذه الشركات كانت 13 في المائة ،وفي المقابل كانت أقل نسبة الخاسرين في الشركة نفسها 99,87 في المائة[2].

تجدر الإشارة إلى أن الشركة المذكورة تم حجز حسابها سنة 2016م ، حتى يتم التحقق من قانونية عملياتها وتم تجميد ما يقارب 16 مليار و16 مليون سنتيم ، فالقانون المغربي كما نص في المادة 58 من قانون 31.08 الخاص بحماية المستهلك يمنع التعامل بالتسويق الهرمي وما يماثله ، ونص المادة :
يُمنع ما يلي : البيع بالشكل الهرمي أو بأي طريقة أخرى مماثلة يتعلق الأمر بعرض منتوجات أو سلع أو خدمات على المستهلك مع إغرائه بالحصول على المنتوجات أو السلع أو الخدمات المذكورة بالمجان أو بسعر يقل عن قيمتها الحقيقية وبتعليق البيع على توظيف سندات أو تذاكر للغير أو على جمع اشتراكات أو تقييدات .
اقتراح قيام مستهلك بجمع اشتراكات أو تقييد نفسه في قائمة مع إغرائه بالحصول على مكاسب مالية ناتجة عن تزايد هندسي لعدد الأشخاص المشتركين أو المقيدين.

---

[1] http://arabic.Cnn.com/2016/12/16/learn-earn-story-morocco
[2] التسويق الشبكي من المنظور الفقهي ص14





عموما فلشركات التسويق الشبكي خصائص مشتركة نجملها في ما يلي:

- شراء المنتج -ولو لمرة واحدة- شرط للحصول على العمولات والمضي قدما في عملية التسويق (اشتر لتسوق فقد تكسب)
- توظيف غير محدود للمسوقين من المشاركين ، في سلسلة لا نهاية لها .
- كلما كنت أسبق في الاشتراك كنت أكثر حظا وأعظم أجرا ، والعكس صحيح جاء في إعلان لإحدى هذه الشركات "سوف تخسر الكثير إذا تأخر انضمامك إلينا بيوم واحد كلما انتظرت أكثر ..كلما خسرت أكثر ..ابدأ الآن"
- تضع جميع الشركات خطا احمر لكبح تضخم عمولات رؤساء الهرم، يختلف من شركة لأخرى، حتى لا تلتهم العمولات جميع أموال الشركة.
- لا يمكن الدخول في عملية التسويق الشبكي إلا عن طريق مسوق قبلك فلو ذهبت راغبا في الاشتراك سيطلب منك الموظف رقم المسوق الذي أتى بك حتى تدخل تحت شبكته ، وإلا سيتبرع مسرورا بإدخالك في شباك من يحب.
- لا تهتم بالمنتجات بقدر اهتمامها بتوظيف المسوقين والاشتراك في النظام الشبكي.
- الغالبية الساحقة من المنتجات تستهلك من قبل المسوقين لا المستهلكين ، فالمسوق هو المستهلك ، بخلاف التسويق الذي يمثل فيه المستهلك الطرف الأخير في العملية التسويقية [1].

زيادة على هذا فشركات التسويق الشبكي تستند على أكاذيب مختلفة لجر اكبر عدد من المشتركين ، وكل من تابع محاضراتهم وندواتهم يلحظ ذلك ، أهمها :

الوعد بالربح السريع، فالشركة تجعل منك غنيا في بضع شهور ، دون الحاجة إلى رأس مال كبير، وتعدك بتحقيق أرباح مهولة مقابل عملك ساعة أو ساعتين ، أو وأنت تشتغل أثناء أوقات فراغك " اجني مئات الدولارات شهريا في أوقات فراغك ".

[1] التسويق الشبكي تحت المجهر لسالم بلفقيه ،ص10





تجعلك مديرا على نفسك ، فلست مقيدا برئيس ولا مدير ، وتجعلك تحلم بتحقيق الحرية المالية ، "أصبح مستقلا متنقلا ماديا ومسؤولا عن نفسك "

المبحث الثاني : تمييز التسويق الشبكي عن العقود المشابهة له-

تدعي أغلب الشركات أن معاملاتها شرعية –قانونية، وذلك بقياسها على مجموعة من المعاملات المباحة، ويستندون على بعض الفتاوى الشاذة التي لم يطلع أصحابها على حقيقة هذا النظام.... فما مدى صحة شبههم ؟ وما الفرق بين التسويق الشبكي وغيره من العقود المشابهة من قبيل السمسرة والوكالة ؟

المطلب الأول : تمييز التسويق الشبكي عن السمسرة.

سمسر يسمسر، سمسرةً، فهو مُسمْسِر. سمسر الشخص: توسَّط بين البائع والمشتري لتسهيل صفقة مقابل أجر يحصل عليه من أحدهما أو كليهما.[1] ويطلق الفقهاء على السمسار لفظة " الدلال ".

السمسرة جائزة بشرط أن يكون أجر السمسار معلوما ، فقد بوب البخاري في صحيحه "باب أجر السمسرة " وذكر عددا من المجيزين من بينهم ابن عباس وابن سيرين وعطاء وإبراهيم النخعي والحسن ،وزاد ابن بطال في شرحه على الصحيح مالكا وابن حنبل، وإنما منع الجمهور بيع الحاضر للبادي ،لحديث عبد الله بن عباس -رضي الله عنهما-، قال: "نهى رسول الله - صلى الله عليه وسلم - أن تتلقى

---

[1] معجم اللغة العربية المعاصر ج2 ص1107





الركبان، وأن يبيع حاضر لبادٍ"، قال: فقلت لابن عباس: ما قوله "حاضر لباد؟، قال: لا يكون له سمساراً. (متفق عليه)

صورة السمسرة واضحة جلية ، فالسمسار يلعب دور الوسيط بين البائع والمشتري،وبمجرد انتهاء الصفقة بين الأطراف ينتهي دور السمسار، فالبائع والمشتري كلاهما انتفع ، البائع بالثمن والمشتري بالمثمن ،عكس التسويق الشبكي فليس هناك مستهلك نهائي ولا يجب أن يكون ،إذ لو وُجد المستهلك النهائي لانهار الهرم ، وغاية الدلال أو السمسار بيع السلعة، أما غاية المسوق ليس بيع السلعة إنما غايته إدخال مشتركين آخرين في سلسلته كي يستفيد من العمولات المقدمة له مقابل إدخاله لأعضاء جدد.

في التسويق الشبكي يشترط قبل تسويق السلعة شراءها –علما أن شراء السلعة غير مقصود غالبا - ، ويدخل في ثمنها ثمن التسجيل الذي وجب أداءه كل فترة ، يعني إعادة التسجيل بشكل دوري ، وفي السمسرة لا يتوفر أي شرط من هذه الشروط ،ولا يُلزم السمسار بشراء أي سلعة كي يصبح وسيطا ، ومن باب أولى ليس عليه أداء ثمن التسجيل كي يصبح وسيطا.

من الفروق كذلك ما قاله الشيخ فركوس الجزائري : يتميز عقد السمسرة بغياب العلاقة التبعية، أي : لا تربط السمسار أي علاقة تبعية بعميله ، في حين تربط المشارك في نظام التسويق الشبكي علاقة تبعية بعميله حتى يصل التسويق الشبكي الى نهايته[1].

فقياس التسويق الشبكي على السمسرة غير تام ، إذ أن الشركات تشترط شراء المنتج علما أن العضو لا يرغب باقتنائه ، إذ كما هو معلوم أن المنتجات المتوفرة في شركات التسويق الشبكي تبقى سلع تحسينية ليس لها كبير نفع زيادة أن لها نظير في السوق وأفضل و بأثمنة ارخص، ولو قلنا أنها سمسرة فالعضو لما يشرح للذي

[1] من فتوى للشيخ فركوس الجزائري http://majles.alukah.net/t114810/



يريد إدخاله في شبكته يركز على ضخامة العمولات والحوافز التي سيجنيها ، ويخفي عليه كثيرا من عيوب السلعة وأنها متوافرة بالأسواق العادية وبأقل ثمن، وهذا ينافي شرطا مهما من شروط السمسرة ، كون السمسار يجب عليه بيان مميزات وعيوب السلعة .

كذلك على العضو أداء رسوم التسجيل عند بعض الشركات ، والأخرى تخفيها في السلعة ، مما تقدم _إن سلمنا جدلا أنها سمسرة كما يقولون_ فالمعاملة تدخل في النهي عن بيعتين في بيعة واحدة ، شراء وسمسرة.

المطلب الثاني : تمييزه عن الوكالة

الوكالة: لغة: التفويض إلى الغير، ورد الأمر إليه. وشرعا: استنابة جائز التصرف مثله فيما له عليه تسلط أو ولاية ليتصرف فيها.

الوكيل: فعيل بمعنى مفعول. والتوكيل أن تعتمد على غيرك[1]

قد ثبت عنه صلى الله عليه وسلم التوكيل في قضاء الدين كما في حديث أبي رافع" أنه أمره صلى الله عليه وسلم أن يقضي الرجل بكره" [..] وثبت عنه صلى الله عليه وسلم التوكيل في استيفاء الحد كما في حديث" واغد يا أنيس إلى امرأة هذا فإن اعترفت فارجمها" وهو في الصحيح... وثبت عنه التوكيل في القيام على بدنة وتقسيم جلالها وجلودها وهو في الصحيح وثبت عنه صلى الله عليه وسلم التوكيل في حفظ زكاة رمضان كما في صحيح البخاري من حديث أبي هريرة وثبت عنه صلى الله عليه وسلم "أنه أعطى عقبة بن عامر غنما يقسمها بين أصحابه" ... وثبت عنه صلى الله عليه وسلم "أنه وكل أبا رافع ورجلا من الأنصار فزوجاه ميمونة" ... وثبت عنه صلى الله عليه وسلم أنه قال لجابر: "إذا أتيت وكيلي فخذ منه خمسة

[1] التوقيف على مهمات التعاريف ، للمناوي القاهري (المتوفي سنة 1031هجرية) ص340، الطبعة الأولى 1410-1990



عشر وسقا" كما أخرجه أبو داود والدارقطني وفي الباب أحاديث كثيرة فيها ما يفيد جواز الوكالة[1].

قد تكون الوكالة بأجر ودونه، وتستحب بغير أجر.

صورة الوكالة ظاهرة فهي توكيل شخص عاقل بالغ أهل للتصرف ، شخصا آخر للاستنابة في تجارة أو تبرع أو تزويج وغيرها ، أما التسويق فلا وكالة فيه وان قالوا أنها وكالة، فمتى كان الوكيل يدفع مالا ليصبح وكيلا ؟ ومتى كان لزاما على الوكيل أن يشتري سلعة كي يحصل على الوكالة ؟ فالوكيل لا يدفع ليصبح وكيلا بل هو من يحصل على الأجرة.

فان قالوا أن التسويق وكالة بأجر ، والوكالة بأجر جائزة ، قلنا أن الوكالة تقام لمنفعة شرعية كالبيع وغيره ، والتسويق الشبكي يقوم على توكيل الشركة للمشتركين في خداع الناس وتغريرهم، ولا وجود لسلعة ذات قيمة وأهمية وليست من الضروريات كي تكون فيه وكالة ، إنما اتجار في البشر، والتنافس على إدخال أكبر عدد من الأعضاء طمعا في الحوافز والعمولات، في الوكالة تنتهي مهمة الوكيل عند إتمام العمل الذي وُكل عليه ، أما التسويق الشبكي فبعد إحضار الأعضاء المتفق عليهم لو سلمنا انها وكالة ، فالمشارك يستفيد ما دامت سلسلته تتمدد ، فيصبح المشارك الأول موكلا والأعضاء الذين جلبهم وكلاء ، وهم كذلك سيصبحون بعد ذلك وكلاء ، لإحضار أعضاء جدد وهكذا ...ويمكن تصنيف هذا الشكل في النهي عن بيعتين في بيعة واحدة ، والله أعلم .

المطلب الثالث : تمييزه عن الجعالة

والجعل: ما جعلت لإنسان أجراً له على عملٍ يعملُه، والجعالة أيضا. والجُعالاتُ: ما يتجاعل الناس بينهم عند بعث أو أمر يحزبهم من السلْطان[2].

---

[1] الروضة البهية شرح الدرر الندية ،محمد صديق خان ج2 ص232 ،ط دار المعرفة.

[2] كتاب العين للفراهيدي ج1 ص299 مكتبة الهلال





قال أبو عمر الأصل في جواز الجعل قول الله عز وجل (ولمن جاء به حمل بعير) "يوسف72" ، وما أجمع عليه الجمهور من جواز الجعل في الإتيان بالآباق والضوال[1].

ومن أدلة جواز الجعالة، ما رواه البخاري عن أبي سعيد الخدري رضي الله عنه أن ناسا من أصحاب النبي صلى الله عليه وسلم أتوا على حي من أحياء العرب فلم يقروهم، فبينما هم كذلك، إذ لدغ سيد أولئك، فقالوا: هل معكم من دواء أو راق؟ فقالوا: إنكم لم تقرونا، ولا نفعل حتى تجعلوا لنا جعلا، فجعلوا لهم قطيعا من الشاء، فجعل يقرأ بأم القرآن، ويجمع بزاقه ويتفل، فبرأ فأتوا بالشاء، فقالوا: لا نأخذه حتى نسأل النبي صلى الله عليه وسلم، فسألوه فضحك وقال: وما أدراك أنها رقية، خذوها واضربوا لي بسهم[2] .

بالنظر في صورة الجعالة ، يمكن القول أن الفروق الموجودة بين التسويق الشبكي والسمسرة والوكالة هي نفسها تنطبق على الجعالة ، فالعامل في عقد الجعالة لا يدفع مقدما كي يعمل ، وغاية العامل هي إيجاد الشيء الضال وتنتهي مهمته بإيجاده ، وينتفع كلا من العامل والجاعل، أما التسويق الشبكي فغاية المسوق جلب مسوقين جدد إذ بزيادتهم تزداد عمولته ، وليس همه بيع السلعة ، ولو كانت السلعة هي المقصد ، والعمولات تعطى على كل عملية بيع كما هو الحال في التسويق المباشر، لا على كل عضو دعوته ، لجاز وقلنا أنها من قبيل الجعالة .

في عقد الجعالة إذا لم يحصل المجعول له على الجعل لا يعد مقامرا لأنه لم يخسر ماله ، أما إذا لم يحصل المشترك في نظام التسويق الشبكي على العمولة ، فانه يكون خسر ماله دون مقابل ، وهذا ما يقع ل99 في المائة من المشتركين وفق إحصائيات بعض شركات التسويق الهرمي[3] .

---

[1] الاستذكار لابن عبد البر، ج6 ص544 ، دار الكتب العلمية ،ط1

[2] صحيح البخاري، باب الرقى بفاتحة الكتاب، ج7 ص31 ، رقم 5736

[3] حكم التسويق بعمولة هرمية ، أحمد سمير قرني ص17





المطلب الرابع : تمييز التسويق الشبكي عن الهبة.

الهبة : تمليك العين بلا عوض[1] ، وحكما الجواز والندب فعن عائشة رضي الله عنها قالت: كان رسول الله - صلى الله عليه وسلم - يقبل الهدية ويثيب عليها[2].

وفي حديث اخر قالت : قلت: يا رسول الله، إن لي جارين، فإلى أيهما أهدي؟ قال: [إلى أقربهما منك بابا[3]]

بالنظر في صورتي الهبة والتسويق الشبكي ، يمكن استخلاص نفس الفروق الموجودة في المقارنة السابقة بينه وبين السمسرة والوكالة والجعل، فالموهوب له لا يدفع مالا كي يوهب له مال ، وهذا عين الربا بنوعيه، نقد بنقد نسيئة، إضافة إلى أن في التسويق الشبكي يعتبر الشيء الموهوب أو الثمن الموهوب أكثر من السلعة المباعة، إن سلمنا وجود السلعة فالأصل أن تكون السلعة هنا هي الهبة لأنها تابعة للغاية التي من أجلها وُضع التسويق الشبكي.

"ولو سلم فليس كل هبة جائزة شرعا ، فالهبة على القرض ربا، ولذلك قال عبد الله بن سلام لأبي بردة رضي الله عنه (إِنَّكَ بِأَرْضٍ الرِّبَا بِهَا فَاشٍ، إِذَا كَانَ لَكَ عَلَى رَجُلٍ حَقٌّ، فَأَهْدَى إِلَيْكَ حِمْلَ تِبْنٍ، أَوْ حِمْلَ شَعِيرٍ، أَوْ حِمْلَ قَتٍّ، فَلاَ تَأْخُذْهُ فَإِنَّهُ رِبًا) والهبة تأخذ حكم السبب الذي وجدت لأجله ،ولذلك قال عليه الصلاة والسلام (فَهَلَّا جَلَسْتَ فِي بَيْتِ أَبِيكَ وَأُمِّكَ، حَتَّى تَأْتِيَكَ هَدِيَّتُكَ إِنْ كُنْتَ صَادِقًا)

وهذه العمولات إنما وجدت لأجل الاشتراك في التسويق الشبكي، فمهما أعطيت من الأسماء سواء هدية أو هبة أو غير ذلك، فلا يغير ذلك من حقيقتها وحكما شيئا[4]".

---

[1] التعريفات للجرجاني ص256

[2] صحيح البخاري، باب المكافأة في الهبة ، ج3 ص157 ، رقم 2585

[3] صحيح البخاري، باب بمن يبدأ بالهدية؟ ج3 ص159، رقم 2595

[4] التسويق الشبكي من وجهة نظر اسلامية ،خالد الجهني ص22



الفصل الثالث : *التسويق الشبكي من منظور الاجتهاد الفقهي المعاصر*

إن الشريعة المحمدية صالحة لكل زمان ومكان، ومن أجل ذلك كان ولابد لكل حادثة نزلت بالأمة أن يكون فيها حكم شرعي هو حكم الله تعالى فيها، علمه من علمه وجهله من جهله ،والحكم إما إن يكون منصوصا عليه أو لا .

فان كان الحكم مسطورا كفانا ، وان لم يكن فباب الاجتهاد مفتوح ، [وَإِذَا جَاءَهُمْ أَمْرٌ مِنَ الْأَمْنِ أَوِ الْخَوْفِ أَذَاعُوا بِهِ وَلَوْ رَدُّوهُ إِلَى الرَّسُولِ وَإِلَى أُولِي الْأَمْرِ مِنْهُمْ لَعَلِمَهُ الَّذِينَ يَسْتَنْبِطُونَهُ مِنْهُمْ وَلَوْلَا فَضْلُ اللَّهِ عَلَيْكُمْ وَرَحْمَتُهُ لَاتَّبَعْتُمُ الشَّيْطَانَ إِلَّا قَلِيلًا[1]] ، والحاجة إلى الاجتهاد في عصرنا تعتبر ضرورة في ظل النوازل التي ما عُرفت من قبل ، بل وما افترضها الفرضيون.

ومن بين هذه النوازل ، موضوع البحث "التسويق الشبكي"

[1] سورة النساء الآية 83



المبحث الأول : التكييف الفقهي للتسويق الشبكي

التكييف الفقهي للمسألة: تحريرها وبيان انتمائها إلى أصل معين معتبر[1] ، أو هو رد النازلة إلى أصلها الشرعي المعتبر لوجود اشتراك بينهما ، ويصطلح عليه بعدة مصطلحات "حقيقة الشيء" "ماهية الشيء" "طبيعة الشيء" "القياس" كلها تصبو لإلحاق أمر غير منصوص على حكمه لأمر منصوص على حكمه لاشتراكهما في العلة.

والمسألة التي بين أيدينا هي مسألة التسويق الشبكي ، بعد أن وقفنا على صورته القائمة على الاشتراك في عملية تسويق هرمية ، بعد شراء المنتج –إن وجد- أو أداء رسوم التسجيل ، ثم إحضار مسوقين جدد ، قصد الحصول على عمولة مقابل كل من دخل عن طريقه إلى ما لا نهاية .

ولما كانت الأحكام بالمقاصد والمعاني لا بالألفاظ والمباني ، علمنا أن السلعة التي وُضعت في التسويق الشبكي ، إنما جعلت ذريعة لإضفاء الشرعية على المعاملة ، والتهرب من الحظر القانوني التي لقيته شركات التسويق الهرمي ، بعد أن كانت مجردة من المنتج ، وللتحايل على الشرع والقانون تم إدخال سلع ومنتجات ، تبقى ذريعة لتجميع الاشتراكات من أعضاء الهرم أو الشبكة ، يدفع فيها المتأخر للمتقدم نقودا تحت مسمى العمولات والحوافز.

والصواب أن التسويق الشبكي هو التسويق الهرمي، فالناظر في طريقة عملهما لن يجد فرق إلا وجود السلعة في التسويق الشبكي وانعدامها في الهرمي ، وهذا راجع بالأساس إلى منع التسويق الهرمي شرعا وقانونا ، فعمدوا إلى إدخال السلعة لإيهام الناس أن التسويق الشبكي هو غير الهرمي.

[1] معجم لغة الفقهاء ص143 لمحمد رواس قلعجي و حامد صادق قنيبي





وقد ضرب الدكتور سامي السويلم مثالا بديعا، بين من خلاله كيفية التحايل على الشرع والقانون من طرف شركات التسويق الهرمي، وذلك بإدخال السلعة في المعاملة لإيهام الناس أن المقصود هو السلعة ، فقال في معرض التعقيب على كلام الشيخ إبراهيم الكلثم : لنفترض أن أحد التجار أعلن أن من يشتري من السلع التي لديه فسيدخل تلقائيا في عملية سحب على جائزة نقدية قيمتها عشرة آلاف ريال، مثلاً. وأن التاجر من أجل تمويل هذه الجائزة، رفع سعر السلع لديه بنسبة 10%. بمعنى أن من أراد أن يشتري سلعة ويدخل في السحب، فسيدفع مقابل السلعة التي قيمتها 10 ريالات ثمناً مقداره 11 ريالاً. فما حكم دفع هذه الزيادة؟

لا ريب أن دفع هذه الزيادة محرم، لأنها جاءت مقابل الدخول في السحب على الجائزة، وعملية السحب من الميسر المحرم بالنص والإجماع. فمن أراد أن يشتري فيجب أن يدفع الثمن الأصلي للسلعة، أو ثمن المثل، دون أي زيادة، ومن ثم عدم الدخول في عملية السحب.

والآن نسأل سؤالاً آخر. ما الحكم إذا قال التاجر: أنا لا أبيع السلعة إلا بالسعر الزائد ابتداء، أي 11 ريالا، ولا أسمح بالشراء بسعر المثل؟ الجواب: لا شك أن هذه الحالة أسوأ من التي قبلها، لأنها جمعت بين الميسر وبين الإلجاء[1]. وإذا نظرنا للثمن الذي تطلبه شركة بزناس، بحسب ما تعلنه الشركة على الملأ وبوضوح ودون تردد، نجد أنه يتكون من جزئين : أحدهما لتمويل التسويق الهرمي، والآخر الثمن الفعلي للمنتج. فالثمن الإجمالي هو 99 دولاراً. ثلاثة أرباعه، أي 75 دولارا، مخصص للتسويق، بينما يخصص المتبقي، وهو 24 دولاراً، للمنتج. وهم يقولون: بدلاً من صرف هذا المقدار المخصص للتسويق على الدعاية والإعلان وما إلى ذلك، من الأفضل أن يصرف على الأعضاء أنفسهم من خلال التسلسل الهرمي. لكن من حقنا أن نسأل: من الذي سيحصل على عوائد مخصص التسويق؟ أليسوا هم الذين يباشرون التسويق؟ فما ذنب المشتري الذي يريد المنتج ولا يريد التسويق؟ أليس في

[1] الإلجاء أي الإكراه والاضطرار ، وبيع التلجئة هو التقية بإظهار عقد غير مقصود باطنا





هذا إلجاء للمشتري بأن يمارس التسويق طلبا للعمولات الكبيرة التي يعدونه بها، طالما هو قد دفع ثمن الاشتراك مقدماً ودون اختيار؟ فإن كانت الشركة لا تلزم المشتري بالتسويق كما تزعم، فيجب أن تلغي مخصص التسويق من الثمن، وتبيعه السلعة بثمن المثل فحسب. أما أن تلزمه بدفع قيمة الاشتراك في التسلسل الهرمي مقدما، مع كونه لا يريد التسويق ولا الاشتراك في الهرم، فهذا إلجاء واحتيال، شأنه شأن الاحتيال في الحالة الأولى. وإذا رضي المشتري بذلك كان حكمه حكم من رضي بدفع الزيادة في الثمن مقابل الدخول في الميسر في المثال السابق. وهذا الاحتيال في الحقيقة مقصود للشركة، لأنها لا تجرؤ على فصل التسلسل الهرمي عن السلعة، إذ الأول ممنوع شرعا وقانونا.... فاضطروا لأجل ذلك إلى دمج ثمن السلعة مع ثمن الاشتراك، ليبدو للناظر أن الثمن كله مقابل السلعة. والحال، بتصريح أصحاب الشركة أنفسهم، ليس كذلك. فلو لم يكن التسلسل الهرمي مقصوداً لما كان ثمن السلعة بهذا الشكل. فيقال هنا ما قاله شيخ الإسلام رحمه الله: " أفلا أفردت أحد العقدين عن الآخر ثم نظرت هل كنت مبتاعها أو بايعه بهذا الثمن أم لا؟ [1]

لما كانت السعلة غير مقصودة بالمعاملة ، إذ أن إعلانات شركات التسويق الشبكي تسلط الضوء على كيفية إقناع الناس للاشتراك ، والأرباح التي يحصدها كل عضو أسبوعيا وشهريا وسنويا ، فيما تجعل بيع السلعة وكيفية الربح عن طريق البيع آخر موضوعاتها ، والناظر في ندوات ومحاضرات أي رئيس أو عضو شركة تسويق شبكي يلحظ أن تسعة أعشار محاضرة أحدهم تنصب في كيفية دعوة الأشخاص وتسجيلهم وكيفية الربح عن طريقهم .

وهذا مثال من دعايات إحدى شركات التسويق الشبكي : "الفوائد والأرباح التي يتم جنيها من وراء هذا العمل خيالية ،وكبيرة جدا ومتزايدة باستمرار ، إن نظام العمل في بزناس كوم بسيط جدا ، كما أنه رائع بسبب روح التعاون والعمل كفريق واحد ، إن نظام العمل في بزناس كوم عالمي وغير مقيد ببلد معين ،أو منطقة معينة ، بل

[1] htm.1680-35-http://www.islamtoday.net/bohooth/artshow





يمكن العمل به في أي كان في العالم عند الاشتراك . في بزناس كوم يصبح المشترك سيد نفسه والمتحكم في أوقات راحته ، إن انتقال المشترك من بلد لآخر لا يبعده عن تحقيق أرباحه أو تحصيلها ، بل إن أرباحه وعمولاته تتبعه إلى أي مكان في العالم ، وكل ما على المشترك أن يفعله هو أن يقوم بتغيير عنوانه وصندوق بريده لدى الشركة . إن الاشتراك في بزناس كوم لا يحتوي على أية مخاطرة ، أو احتمال بالخسارة ، وذلك لأن المبلغ الذي يدفعه المشترك يحصل مقابله على منتج مهم جدا ، وان قيمته الفعلية أكبر من سعره بكثير.

إن العمل في هذا النظام لا يتطلب منك العمل طوال حياتك لأنه بعد فترة من الزمن سيقوم الأشخاص الذين اشتركوا عن طريقك بالعمل وإدخال أشخاص ، وبالتالي تستحق عمولة عليهم . إن نظام العمل في بزناس كوم عادل للجميع بحيث أنه يمكن أن تحقق أرباح أكثر وأسرع من الذي سبقوك في الاشتراك حيث أن كل شخص يحقق أرباحا حسب المجهود الذي يبذله ".

فلما كان الحال هكذا تبين أن السلعة مجرد ستار ، ولم تسقط عند التكييف اعتباطا .

قال الشيخ الضرير : " لقد سألت أكثر من مشترك وراغب في الاشتراك هذا السؤال: لو أن شركة أخرى تسوق منتجات بنفس المواصفات وبسعر أقل من سعر الشركة دون أن ننتهج هذا الأسلوب أي لا يتولد لك تيار من الدخل المتدفق عبر الزمان أكنت مفضلاً هذا المنتج الرخيص على منتج الشركة؟

لقد كانت الإجابات الصادقة بالنفي وهذا أمر بديهي مدرك لكل ذي عقل .

إن الإقبال الكبير على هذه المنتجات ليس لذاتها ولكن لما يتولد من شرائها من دخل ومن ثم يتضح أن منتجات الشركة ليست هي المقصود من وراءه بل العمولة المتدفقة في شكل تيار من الدخل لا ينتهي هي مقصد كل مشترك ولو كان الواسطة في ذلك قصاصة ورق تثبت لصاحبها حقه ومركزه في الشبكة "[1].

ذكر المعاصرون في تكييف هذه المعاملة ثلاث تخريجات -على ما وقفت عليه- هي كالتالي :

---

[1] الشيخ ابراهيم الضرير http://www.meshkat.net/new/contents.php?catid=5&artid=5011





التكييف الأول : بيع نقد بنقد (الربا).

التكييف الثاني :التسويق الشبكي صورة من صور القمار.

التكييف الثالث : بيعتين في بيعة

فعلى القول الأول ، القائل بأن هذه المعاملة هي بيع نقد بنقد نسيئة ، الذي هو عين الربا بنوعيه ، فالمشترك يدفع مالا لكي يدخل في الشركة ، مقابل الحصول على نقود أكثر من التي دفع وهذا هي ربا الفضل ، أي بيع النقد بالنقد مع الزيادة ، ولا يحصل عليها مباشرة إنما بعد دخول أعضاء آخرين، قد تطول مدة البحث عنهم وقد تقصر ، غير أن تسلم النقد لا يكون يدا بيد ، إنما مؤجلا ، وهذا هو ربا النسيئة ، فالتسويق الشبكي اشتمل على الربا بنوعيه .

يقول حسام الدين عفانة : " التكييف الفقهي لمعاملات التسويق الشبكي أنه بيع نقود بنقود، وهو من الربا المحرم شرعا، فالمشترك يدفع مبلغا قليلا من المال ليحصل على مبلغ كبير، فالعملية بيع نقودٍ بنقود مع التفاضل والتأخير، وهذا هو الربا المحرم بالنصوص القطعية من كتاب الله عز وجل ومن سنة النبي صلى الله عليه وسلم وأجمعت الأمة على تحريمه[1]، بل قد نعتبره من صور بيع العينة[2] الذي هو ضرب من ضروب التحايل على الربا، "والتحايـــــل على الحرام حرام " .

قال الدكتور سامي السويلم : وحقيقة الاشتراط أن من يرغب في العمولات العالية فلا بد أن يدفع مالا من خلال شراء السلعة. فيؤول الأمر إلى أن يدفع المشترك نقودا للشركة مقابل نقود أكثر منها لا يدري هل يحصل عليها أم لا، فهو بهذا عقد غرر من جهة، وربا من جهة أخرى[3].

التكييف الثاني : التسويق الشبكي قمار

لما علمنا أن هذا الربح فد يحصل وقد لا يحصل ، لأن العضو لا يتأتى له الحصول على العمولات إلا بعد إدراج أشخاص وأعضاء تحت سلسلته ، وقد يفشل في

[1] حسام الدين عفانة http://ar.islamway.net/fatwa/42985/

[2] بيع العينة هي بيع سلعة نسيئة، ثم يشتريها البائع نفسه بثمن حال أقل منه

[3] http://islamtoday.net/fatawa/quesshow-60-16605.htm





إقناعهم ، علمنا أن التسويق الشبكي يمكن تخريجه على القمار ، فالشخص يدفع مالا مقابل الحصول على مال غير متوقع قد يحصل وقد لا يحصل ، قال الدكتور سامي السويلم : إن الدخول في هذا البرنامج في حقيقته مقامرة ، كل يقامر على أنه سيربح قبل توقف الهرم . ولو علم الشخص أنه سيكون من المستويات الدنيا حين يتوقف الهرم لم يكن ليقبل بالدخول في البرنامج ولا بربع الثمن المطلوب ، ولو علم أنه سيكون من المستويات العليا لرغب في الدخول ولو بأضعاف الثمن .

وفي فتوى له قال : هذا البرنامج يشترط للتسويق أن يتم شراء منتجات الشركة، وبدون شراء المنتجات لا يستحق الشخص العمولات، وهذا اشتراط لعقد الشراء في عقد السمسرة، ومعلوم أن السمسار لا يهدف أساساً لشراء المنتجات التي يسوقها، بل هو مجرد سمسار، ولذلك فإن هذا الشرط، سواء كان صريحاً أو ضمنياً، ينافي مصلحة المسوق، فيكون داخلاً في النهي النبوي عن بيعتين في بيعة. وحقيقة الاشتراط أن من يرغب في العمولات العالية فلا بد أن يدفع مالاً من خلال شراء السلعة. فيؤول الأمر إلى أن يدفع المشترك نقودا للشركة مقابل نقود أكثر منها لا يدري هل يحصل عليها أم لا، فهو بهذا عقد غرر من جهة، وربا من جهة أخرى. ولا يمكن الحصول على العمولات العالية إلا من خلال الشراء، وهذه طبيعة النظام الشبكي، حيث الحافز الرئيسي للشراء هو العمولات التي تتجاوز ثمن السلعة بأضعاف. وإذا كانت العمولات تتجاوز ثمن الشراء فإن الهدف من الشراء في هذه الحالة هو العمولات وليس السلعة، فتكون المعاملة محرمة حينئذ لاجتماع الربا والميسر ..."[1]

التخريج الذي خرجه الدكتور سامي السويلم للمعاملة بالنظام الشبكي يشتمل على ثلاثة تخريجات ، الأول ،المقامرة، فالعضو يدفع مالا ولا يدري أيحصل عليه من بعد أو لا ،والثاني بيعتين في بيعة واحدة ، فالعضو يُلزم بشراء السلعة أو أداء ثمن الانخراط والتسجيل ، والثاني عقد السمسرة .

[1] http://islamtoday.net/fatawa/quesshow-60-16605.htm





والتكييف الثالث الربا والغرر ، فالمشترك يدفع مالا مقابل الحصول على مال ، ولا يدري هل سيحصل عليه أم لا .

وفي فتوى للدكتور حسام الدين عفانة ذكر فيها مجموعة من أسباب تحريم التسويق الشبكي ، منها : وجود القمار في معاملة شركة كويست –إحدى شركات التسويق الشبكي - فالمشترك يدفع مالا مخاطرا به تحت تأثير إغرائه بعمولات التسويق التي تدر له أرباحا كبيرة إذا نجح في جمع عدد كبير من الأشخاص، ويعتمد نظام العمولة في شركات التسويق الشبكي على إحضار مشتركين آخرين يقسمهم إلى مجموعتين إحداهما على اليمين والأخرى على الشمال ولا بد من تساوي المجموعتين كي يحصل المشترك على العمولة، والمال الذي دفعه المشترك فيه المخاطرة فربما يحصل على العمولة إذا أحضر العدد المطلوب من المشتركين الآخرين وربما يخسر إذا لم يتمكن من إحضارهم. وهذا هو وجه المقامرة في شركة كويست، ومن المعلوم أن القمار من المحرمات قال الله تعالى { يا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِنَّمَا الْخَمْرُ وَالْمَيْسِرُ وَالْأَنْصابُ وَالْأَزْلامُ رِجْسٌ مِنْ عَمَلِ الشَّيْطانِ فَاجْتَنِبُوهُ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ[1] }[2].

وفي فتوى للدكتور أحمد الحجي الكردي عن إحدى شركات التسويق الشبكي قال : فهذه الشركة تحيطها الشبهات والمقامرات من أطراف متعددة ،وهي وان كان بعض شروطها لا غبار عليه ،ولكن الغالب عليها المقامرة ...[3]

[1] سورة المائدة ،الآية 9
[2] حسام الدين عفانة http://ar.islamway.net/fatwa/42985/
[3] مزيل الالباس عن حكم شركة بزناس وما يشابهها من الشركات ص 41



التكييف الثالث : بيعتين في بيعة واحدة .

قد ورد النهي الصريح عن النبي صلى الله عليه وسلم عن البيعتين في بيعة واحدة في كثير من الأحاديث منها ما رواه الترمذي وغيره عن أبي هريرة قال: [نهى رسول الله صلى الله عليه وسلم عن بيعتين في بيعة [1]]

إن الناظر في صورة التسويق الشبكي ، وإدخال السلعة فيه للإضفاء الشرعية عليه والتهرب من الحظر القانوني ، يجد أن المعاملة تشتمل على عقدين في عقد واحد، العقد الأول هو عملية الشراء ، أي شراء العضو للسلعة للدخول في شبكة المسوقين ، والعقد الثاني ، عقد السمسرة ، فحقيقة الاشتراط أن من يرغب في العمولات العالية فلا بد أن يدفع مالاً من خلال شراء السلعة ، ولقد علمنا في الفصل الأول أن التسويق الشبكي يشبه السمسرة في بعض الحيثيات، إلا أن لا ينطبق عليها كليا ، لذا لم يقس عليها-أي السمسرة- القائلين بالتحريم لوجود الفارق ، ولم يقيسوا على عقد الجعالة للفارق أيضا رغم أن بينهما قليل من الشبه ، قال الدكتور محمد اليمني : "وكيفية هذا العقد الذي يشترط فيه عقد لتحقيق عقد –والله أعلم وأحكم- أنه عقد مالي مركب من بيع و جعالة جديدة ليس لها نظير في الفقه من جهة أن الجعل فيها موعود به على عمله وعمل غيره ممن يدخلهم في هذه الشبكة، إضافة إلى أن العقد يتضمن إلزام المشتري الثاني ومن بعده بوجوب الانضواء تحت غيره ممن يستفيد من جهده. والخلاصة أنه بهذه الكيفية عقد حادث ليس له نظير مماثل من العقود المعروفة فقهيا، ولا صحة لما يقال بأنه عقد سمسرة ، أو جعالة محضة، أو وكالة بأجر لما بينه وبين هذه العقود من الفروق الظاهرة الناتجة عن التركيب و الشروط

[1] حديث حسن صحيح ، باب ما جاء في النهي عن بيعتين في بيعة ، ج3 ص 525 ، رقم 1231

المصاحبة[1] " ، وفي تعقيب للدكتور سامي السويلم على فتوى الشيخ إبراهيم الكلثم قال : فإذا كان الهدف هو التسويق وليس السلعة فإن إلزامه بالشراء من أجل الحصول على عمولة السمسرة شرط ملجئ لا يجوز بنص الحديث النبوي في النهي عن بيعتين في بيعة. فالشراء بيعة شرطت في عقد السمسرة، والأخير نوع من البيع (لأن الإجارة بيع للمنفعة). فاشتراط أحدهما في الآخر ممنوع بالنص[2]. فالنظام يمكن تخريجه على البيعتين في بيعة واحدة ، كما تقدم .

إن التسويق الشبكي يحتمل كل هذه التكييفات ، ويمكن الجمع بينهم كلها فنقول : إن التسويق الشبكي هو عقد ربوي ، فيه تحايل على الربا كما هو واقع في بيع العينة، فهو بيع مال مقابل مال مع تأجيل القبض ، فاجتمع فيه ربا الفضل وربا النسيئة .

وهو بيعتين في بيعة واحدة كما مر معنا ، سمسرة وبيع ليس لهما نظير في الفقه ، إذ التسويق الشبكي فيه سمسرة مخالفة للسمسرة في الفقه من عدة أوجه_هذا لو سلمنا جدلا أن السلعة مقصودة في النظام الشبكي_.

وهو مقامرة وغرر، لما فيه من المخاطرة وجهالة العاقبة ، إذ العضو لا يدري هل سيسترجع المال الذي دفعه للشركة أم لا ، "إذ القمار معناه أن يؤخذ مال الإنسان وهو على مخاطرة، هل يحصل له عوضه أو لا يحصل، كالذي يشتري العبد الآبق، والبعير الشارد، وحبل الحبلة ونحو ذلك مما قد يحصل له وقد لا يحصل له[3] ".

المبحث الثاني : حكم التسويق الشبكي

أولا لابد من التنبيه على أنه : اتفق العلماء المعاصرون على أنه لا يجوز بأي حال تسويق أي منتج محظور بيعه شرعا ، وذلك كالمخدرات أو المسكرات أو الصور

---

[1] التسويق الشبكي والهرمي وأحكامه في الفقه الاسلامي للدكتور محمد بن عبدالعزيز اليمني، ص7

[2] htm.1680-35-http://www.islamtoday.net/bohooth/artshow

[3] الفتاوى الكرى لابن تيمية ج1 ص154 ،ط1 درا الكتب العلمية



والمجلات الفاضحة ، وغيرها من المحظورات شرعا ، واتفقوا كذلك على أنه لا يجوز مدح البضاعة ووصفها بما ليس فيها لأجل الحصول على أجر أكبر[1].

العلماء صنفان ، صنف له معرفة بأحكام الشرع لكن يخفى عليه واقع الناس أو له اطلاع قليل ، وصنف له علم بالشرع والواقع المعيشي للناس .

وعلى هذا اختلف المعاصرون في حكم التسويق الشبكي على ثلاثة أقوال ، القول الأول فضل التوقف ، للغموض الذي يكتسي هذه المعاملة ، وذهب فريق ثاني للقول بحلِّية المعاملة ، والقول الثالث أفتى بتحريمه ، وقد رجع غير واحد من الذين أفتوا بالإباحة للقول بالتحريم.

فالفريق الذي أفتى بالإباحة، لم يطلع كل الاطلاع على طريقة عمل شركات التسويق الشبكي ، إنما أفتى انطلاقا من الوصف الذي وُصف له ، لذا نجد أنهم قاسوه على السمسرة الجائزة ، لأنهم أعطوا الحكم لظاهر المعاملة فقط ، إذ أن ظاهرها في بادئ الأمر سمسرة ، لذا نجد أن من راجع ودقق معاملات شركات التسويق الشبكي، أعاد النظر في حكمه ، وانضم لصف المانعين ، كالدكتور وهبة الزحيلي والشيخ محمد أديب، على سبيل المثال لا الحصر.

وعمدتهم أن السلعة في هذا النظام مقصودة والثمن الذي يدفعه العضو هو ثمن السلعة التي يتحصل عليها ، والتسويق الشبكي من قبيل السمسرة المشروعة ، فالعضو يعتبر وسيطا في عملية البيع، والنظام كذلك عبارة عن جعالة ،فالعضو يحصل على عمولة مقابل إحضاره لمشترين جدد ، وهو وكالة بأجر إذ الشركة تعطي تفويضا للمشترك كي يسوق منتجاتها .

وقد سبقت الإجابة عن قولهم في الفصل الثاني فيما يخص الفرق بين التسويق الشبكي وبين العقود المشابهة له في الفقه (المبحث الثاني من الصفحة 43 إلى الصفحة 48) ، أما فيما يخص السلعة ، حيث أنهم قالوا أنها مقصودة في النظام

[1] التسويق الشبكي من المنظور الفقهي لأسامة عمر الأشقر، ص 8 بتصرف



الشبكي ، وحجتهم داحضة انطلاقا من كلام أصحاب الشركات والأعضاء أنفسهم ، إذ يجعلون كلامهم عن السلعة أخر محور من كلامهم ، فيما يركزون كل التركيز عن كيفية الربح وطرقه وكيفية جذب مشركين جدد ، إضافة إلى أن السلع التي يتبجحون بها ليس لها كبير قيمة إذ أنها تبقى من التحسينات ولها نظير في السوق وبأقل تكلفة ، فكيف بالعاقل الذي خُير بين سلعتين من نفس الجودة ، والثمن مختلف أن يختار الأغلى ويذر الأرخص ؟ فالعاقل في المعاوضات المالية يبحث عن الأصلح والأجود والأرخص ، اللهم إن كان من وراء السلعة الأغلى هدف ، كما هو الحال في التسويق الشبكي .

وكما هو مقرر شرعا أن العبرة بالغالب ، والغالب في التسويق الشبكي هو السعي وراء العمولات والحوافز ، بل إن ثمن السلعة مقارنة مع العمولات لا يساوي شيئا ، فتكون السلعة بهذا المعيار تابعة وليست أصلا ، والأصح أن نقول أن السلعة في النظام الشبكي ما هي إلا ستار .

ومما استدلوا به ، قولهم " أن الأصل في المعاملات المالية الحل، كما هو مقرر في قواعد الشريعة، قال تعالى: {وَأحلَّ اللَّه الْبيع وحرم الربا} (البقرة 275)، ولا يعدو التسويق الشبكي أن يكون نوعا من البيوع الجديدة التي لم يأتِ نص من كتاب ولا سنة بالمنع منها، فتُرد إلى أصلها من الإباحة ، ونوقش بأنه قد دخل على هذه المعاملة جملة من الأمور التي يكفي بعضها للنقل عن أصل الإباحة إلى التحريم ، ومن ذلك : القمار والغرر وأكل أموال الناس بالباطل ، فكيف بها مجتمعة ؟"[1].

القول الثالث : تحريم التسويق الشبكي

ذهب أغلب العلماء المعاصرون إلى تحريم التسويق الشبكي ، إضافة إلى المجامع الفقهية التي تكاد تتفق على كلمة سواء وهي التحريم ، ومن أبرز من مال لهذا القول:

---

[1]التسويق الشبكي تحت المجهر لزاهر سامر بلفقيه ص17

اللجنة الدائمة للإفتاء بالمملكة العربية السعودية.

مجمع الفقه الإسلامي بالسودان.

مركز الألباني للدراسات المنهجية والأبحاث العلمية.

لجنة الفتوى بجماعة أنصار السنة المحمدية بمصر.

دار الإفتاء بحلب.

ومركز الفتوى بالشبكة الإسلامية القطرية.

الدكتور علي محيي الدين القره داغي ، الدكتور علي السالوس ، الدكتور سامي إبراهيم السويلم مدير مركز البحث والتطوير بالمجموعة الشرعية بشركة الراجحي المصرفية للاستثمار ، الدكتور رفعت فوزي ، الدكتور حسين شحاتة ، الدكتور إبراهيم الضرير، الشيخ يحيى بن موسى الزهراني، الشيخ صالح بن محمد المنجد، الدكتور حسين الشهراني ، الدكتور بندر الديابي و الدكتور أحمد الكردي ، الدكتور رفيق يونس المصري ، الدكتور يوسف بن عبد الله الشبيلي ، الدكتور عبد الله الركبان ، الدكتور محمد العصيمي ، الدكتور عمر مقبل ، الدكتور أحمد السهلي .... وغيرهم من المشايخ والعلماء والدكاترة .

واستدلوا لقولهم بأن التسويق الشبكي يشتمل على محاذير شرعية كالربا والغرر والقمار وأكل أموال الناس بالباطل ، وهذه المحاذير كالتالي :

المحذور الأول : اشتمال هذه المعاملة على الغرر والمقامرة ، ذلك لأن المشترك لا يشترك في النظام التسويقي إلا لغرض الحصول على الحوافز والعمولات ، وقد تزيد في حالة جلبه لأعضاء جدد وقد يخسر ماله في حالة فشله وبين حالتَيِ الربح والخسارة يجهل المشترك هل يكون غانما أو غارما ؟ وهذه الجهالة تدفعه للسقوط في باب الغرر المنهي عنه في حديث أبي هريرة رضي الله عنه قال: [نَهَى رَسُولُ اللهِ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنْ بَيْعِ الْحَصَاةِ وَعَنْ بَيْعِ الْغَرَرِ] ، ويسقط في المقامرة إذ أنه وضع مالا في انتظار مال ، متردد بين الوقوع وعدم الوقوع .



المحذور الثاني : اشتماله على الربا بنوعيه: ربا الفضل وربا النسيئة، فالمشترك يدفع مبلغا قليلا من المال ليحصل على مبلغ كبير منه، فهي نقود بنقود مع التفاضل والتأخير، وهذا هو الربا المحرَّم بالنص والإجماع، والمنتج الذي تبيعه الشركة للعميل ما هو إلا ستار للمبادلة، فهو غير مقصود للمشترك، فلا تأثير له في الحكم.

في فتوى للدكتور يوسف الشبيلي على موقعه قال : لا يجوز الاستثمار في هذه الشركة لأنها قائمة على التسويق الشبكي والسلع التي فيها ليست مقصودة وإنما المقصود هو العمولة ، فالمتاجرة فيها أو التعامل فيها يشتمل على الربا والغرر[1].

المحذور الثالث : فيه أكل أموال الناس بالباطل ، ففي هذا النظام يأكل الأعلى مال الأسفل بغير وجه حق ، والرابح في هذا النظام ، الشركة وقمة الهرم ، والأغلبية هي الخاسرة . يقول الدكتور همام سعيد المستشار الشرعي في جمعية المركز الإسلامي الخيرية : فان هذه الشركة وأمثالها من الشركات تعتمد أسلوب أخذ المال من الأعضاء الجدد لحساب الأعضاء القدامى الذين يدخلون إلى العضوية في تسلسل هذه الشركة الهرمي بحيث أن الذي يدخل مبكرا ويقع في أعلى التسلسل الهرمي سوف يربح كثيرا من العضو الذي في أسفل الهرم ، والذي دخل متأخرا وفي أي لحظة قد يتوقف هذا التسلسل الهرمي عن الاستمرار ويخسر الشخص المتأخر، بالإضافة أن البرامج التي يحصل عليها العضو في الشبكة لا تساوي المبلغ الذي يدفع فيها ، أي أن الاشتراك في هذا الهرم بقصد الربح مقصود لذاته ، فالتعامل بهذا الأسلوب فيه أكل لأموال الناس بالباطل وفيه غرر وهذا حرام والله تعالى أعلم[2].

المحذور الرابع : قيام هذا النظام على الغش والتدليس والخداع ، فالشركة ومدراءها يعدون من ينظم إليهم بالحصول على حوافز خيالية في وقت وجيز ، مع إعطاء تاريخ لامع عن عمر الشركة وانجازاتها والواقع أن لا شيء من هذا حاصل.

---

[1] http://www.shubily.com/index.php?news=275

[2] مزيل الالباس عن حكم التعامل مع شركة بزناس ومثيلاتها من شركات التسويق الشبكي للدكتور مرهف سقا ، ص41





وفيما يلي فتاوى بعض المجامع الفقهية وبعض الفتاوى المنفردة :

أولا : فتوى اللجنة الدائمة رقم (22935) وتاريخ 14-3-1425هـ : الحمد لله والصلاة والسلام على رسول الله وآله وصحبه ، وبعد :
فقد وردت إلى اللجنة الدائمة والإفتاء أسئلة كثيرة من عمل شركات التسويق الهرمي أو الشبكي مثل شركة (بزناس)، وغيرها والتي يتلخص عملها في إقناع الشخص بشراء سلعة أو منتج ، على أن يقوم بإقناع آخرين بالشراء ليقنع هؤلاء آخرين أيضًا بالشراء وهكذا ، وكلما زادت طبقات المشتركين حصل الأول على عمولات أكثر تبلغ آلاف الريالات ، وكل مشترك يقنع من بعده بالاشتراك مقابل العمولات الكبيرة التي يمكن أن يحصل عليها إذا نجح في ضم مشتركين جدد يلونه في قائمة الأعضاء، وهذا ما يسمى التسويق الهرمي أو الشبكي..
وأجابت اللجنة : أن هذا النوع من المعاملات محرَّم ، وذلك أن مقصود المعاملة هو العمولات وليس المنتج ، فالعمولات تصل إلى عشرات الآلاف ، في حين لا يتجاوز ثمن المنتج بضع مئات ، وكل عاقل إذا عرض عليه الأمران فسيختار العمولات ، ولهذا كان اعتماد هذه الشركات في التسويق والدعاية لمنتجاتها هو إبراز حجم العمولات الكبيرة التي يمكن أن يحصل عليها المشترك ، وإغراءه بالربح الفاحش مقابل مبلغ يسير هو ثمن المنتج ، فالمنتج الذي تسوقه هذه الشركات مجرد ستار وذريعة للحصول على العمولات والأرباح ، لما كانت هذه هي حقيقة هذه المعاملة، فهي محرَّمة شرعًا لأمور:
أولاً : أنها تضمنت الربا بنوعيه ربا الفضل وربا النسيئة ، فالمشترك يدفع مبلغًا قليلاً من المال ليحصل على مبلغ كبير منه ، فهي نقود بنقود مع التفاضل والتأخير، وهذا هو الربا المحرَّم بالنص والإجماع، والمنتج الذي تبيعه الشركة للعميل ما هو إلا ستار للمبادلة ، فهو غير مقصود للمشترك ، فلا تأثير له في الحكم..
ثانيًا : أنها من الغرر المحرَّم شرعًا ، لأن المشترك لا يدري هل ينجح في تحصيل العدد المطلوب من المشتركين أو لا ؟ والتسويق الشبكي أو الهرمي مهما استمر فإنه لابد أن يصل إلى نهاية يتوقف عندها ، ولا يدري المشترك حين انضمامه إلى الهرم





هل سيكون في الطبقات العليا منه فيكون رابحًا ، أو في الطبقات الدنيا فيكون خاسرًا ؟ والواقع أن معظم أعضاء الهرم خاسرون إلا القلة القليلة في أعلاه، فالغالب إذن هو الخسارة ، وهذه حقيقة الغرر ، وهي التردد بين أمرين أغلبهما أخوفهما، وقد نهي النبي صلى الله عليه وسلم عن الغرر ، كما رواه مسلم في صحيحه.
ثالثًا : ما اشتملت عليه هذه المعاملة من أكل الشركات لأموال الناس بالباطل ، حيث لا يستفيد من هذا العقد إلا الشركة ومن ترغب إعطاءه من المشتركين بقصد خدع الآخرين ، وهذا الذي جاء النص بتحريمه في قوله تعالى : [يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ [1]]

رابعًا : ما في هذه المعاملة من الغش والتدليس والتلبيس على الناس ، من جهة إغرائهم بالعمولات الكبيرة التي لا تتحقق غالبًا، وهذا من الغش المحرَّم شرعًا ، وقد قال عليه الصلاة والسلام : "من غش فليس مني" . رواه مسلم في صحيحه وقال أيضًا : "البيعان بالخيار ما لم يتفرقا ، فإن صدقا وبيَّنا بورك لهما في بيعهما ، وإن كذبا وكتما محقت بركة بيعهما". متفق عليه.
وأما القول بأن هذا التعامل من السمسرة ، فهذا غير صحيح ، إذ السمسرة عقد يحصل السمسار بموجبه على أجر لقاء بيع السلعة ، أما التسويق الشبكي فإن المشترك هو الذي يدفع الأجر لتسويق المنتج ، كما أن السمسرة مقصودها السلعة حقيقة ، بخلاف التسويق الشبكي فإن المقصود الحقيقي منه هو تسويق العملات وليس المنتج ، ولهذا فإن المشترك يُسوّق لمن يُسوِّق ، هكذا بخلاف السمسرة التي يُسوق فيها السمسار لمن يريد السلعة حقيقة ، فالفرق بين الأمرين ظاهر
وأما القول بأن العمولات من باب الهبة فليس بصحيح ، ولو سلم فليس كل هبة جائزة شرعًا ، فالهبة على القرض ربا ، ولذلك قال عبد الله بن سلام لأبي بردة ، رضي الله عنه: "إنك في أرض الربا فيها فاش ، فإذا كان لك على رجل حق فأهدى

[1] سورة النساء الآية 29



إليك حمل تبن أو حمل شعير أو حمل قت فإنه ربا" . رواه البخاري في الصحيح ، والهبة تأخذ حكم السبب الذي وجدت لأجله ، ولذلك قال عليه الصلاة والسلام : "أفلا جلست في بيت أبيك وأمك فتنتظر أيهدى إليك أم لا؟" متفق عليه. وهذه العمولات إنما وجدت لأجل الاشتراك في التسويق الشبكي ، فمهما أعطيت من الأسماء سواء هدية أو هبة أو غير ذلك ، فلا يغيِّر ذلك من حقيقتها وحكمها شيئًا ومما هو جدير بالذكر أن هناك شركات ظهرت في السوق سلكت في تعاملها مسلك التسويق الشبكي أو الهرمي ، وحكمها لا يختلف عن الشركات السابق ذكرها ، وإن اختلف عن بعضها فيما تعرضه من منتجات ، وبالله التوفيق، وصلى الله وسلم على نبينا محمد وآله وصحبه .

ثانيا : موقف الدكتور سامي السويلم

الحمد لله وحده، والصلاة والسلام على من لا نبي بعده، وبعد:

هذا البرنامج يشترط للتسويق أن يتم شراء منتجات الشركة، وبدون شراء المنتجات لا يستحق الشخص العمولات، وهذا اشتراط لعقد الشراء في عقد السمسرة، ومعلوم أن السمسار لا يهدف أساساً لشراء المنتجات التي يسوقها، بل هو مجرد سمسار، ولذلك فإن هذا الشرط، سواء كان صريحاً أو ضمنياً، ينافي مصلحة المسوق، فيكون داخلاً في النهي النبوي عن بيعتين في بيعة.

وحقيقة الاشتراط أن من يرغب في العمولات العالية فلا بد أن يدفع مالاً من خلال شراء السلعة. فيؤول الأمر إلى أن يدفع المشترك نقوداً للشركة مقابل نقود أكثر منها لا يدري هل يحصل عليها أم لا، فهو بهذا عقد غرر من جهة، وربا من جهة أخرى. ولا يمكن الحصول على العمولات العالية إلا من خلال الشراء، وهذه طبيعة النظام الشبكي، حيث الحافز الرئيسي للشراء هو العمولات التي تتجاوز ثمن السلعة بأضعاف.



وإذا كانت العمولات تتجاوز ثمن الشراء فإن الهدف من الشراء في هذه الحالة هو العمولات وليس السلعة، فتكون المعاملة محرمة حينئذ لاجتماع الربا والميسر كما سبق.

ولا خلاف بين أهل العلم أن المعاملة إذا تضمنت مبادلة نقد مقابل سلعة ونقد، أن النقد المضموم للسلعة يجب أن يكون أقل من الثمن المفرد وإلا كانت المعاملة محرمة بإجماع أهل العلم، كما هو مقرر في قاعدة "مد عجوة". وهذا هو الحاصل في التسويق الشبكي حيث يكون النقد المفرد، وهو ثمن السلعة، أقل من النقد المضموم للسلعة، وهو العمولات، وهذا يجعلها محرمة بلا خلاف، والعلم عند الله تعالى[1]

الصورتين (1 و2) ، من فتوى المجلس الأعلى للإفتاء الفلسطينية –القدس- ، فيما يخص شركة كويست التي تتبع نظام التسويق الشبكي ، والفتوى منشورة على صفحة دار الإفتاء على الشبكة العنكبوتية .

[1] http://islamtoday.net/fatawa/quesshow-60-16605.htm





قرار رقم 79/2

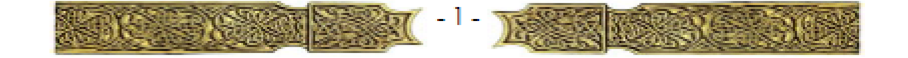
التعامل مع شركة كويست (quest.net)

السؤال: ما حكم التعامل مع شركة تسمى (quest.net) تبيع منتجاتها بأسعار منافسة، عن طريق وسطاء يأخذون عمولة عن كل زبون يشتري بواسطتهم، وتزداد العمولة بزيادة الزبائن الذين يشترون عن طريق أولئك الوسطاء، فيما يعرف بالتسويق الشبكي، حيث إن الدعاية والإعلان، وجلب الزبائن طريق للربح، فهل يجوز التعامل مع هذه الشركة والترويج لبضائعها ؟

الجواب: الحمد لله رب العالمين، والصلاة والسلام على سيدنا محمد الأمين، وعلى آله، وصحبه أجمعين، وبعد:

اطلع مجلس الإفتاء الأعلى في فلسطين على هذه المسألة في جلسته التاسعة والسبعين بتاريخ 2010/3/18م، وبعد تداول النقاش حولها، فإن المجلس يرى أن هذه الشركة تعمل وفق مفهوم التنظيم الهرمي، ويسمى أحياناً بالتسويق الشبكي، بمعنى أنها تعتمد لمضاعفة أرباحها على ضم أكبر عدد ممكن من الوسطاء الذين يتلقون عمولة محددة منها لقاء إقناعهم وسطاء آخرين بالانضمام إليها والتعامل معها، ويقوم هؤلاء بإقناع آخرين غيرهم، وهكذا يزداد العدد ويتضاعف بشكل هرمي، وقد ذهب غالبية الفقهاء المعاصرين إلى حرمة التعامل مع هذه الشركة ومثيلاتها، حيث أن التكييف الفقهي لمعاملة التسويق الشبكي يتمثل في أن يبيع الشخص نقوداً بنقود بالتفاضل، وهو من الربا المحرم شرعاً، والذي ثبتت حرمته في القرآن الكريم والسنة الشريفة.

ويخالط التعامل المذكور صورة القمار والغرر، فالمشترك يدفع مالاً مخاطراً به، تحت تأثير إغرائه بعمولات التسويق التي تدر له أرباحاً كبيرة إذا نجح في جمع عدد كبير من الأشخاص، وفي هذا التعامل غرر وخداع بالإضافة إلى التلبس بالقمار والربا. وذلك أن مقصود المعاملة هو العمولات



- 1 -

-الصورة 1-



وليس المنتج، فالعمولات تصل إلى عشرات الآلاف في حين لا يتجاوز ثمن المنتج بضع دولارات، وكل عاقل إذا عرض عليه الأمران فسيختار العمولات، ولهذا كان اعتماد هذه الشركات في التسويق والدعاية لمنتجاتها هو إبراز حجم العمولات الكبيرة التي يمكن أن يحصل عليها المشترك، وإغراؤه بالربح الفاحش مقابل مبلغ يسير هو ثمن المنتج، فالمنتج الذي تسوقه هذه الشركات مجرد ستار وذريعة للحصول على العمولات والأرباح، ولما كانت هذه هي حقيقة هذه المعاملة، فهي محرمة شرعاً.

وقد جاءت عدة فتاوى تؤيد تحريم التعامل بهذه الطريقة، منها فتوى اللجنة الدائمة للبحوث العلمية والإفتاء في السعودية.

ولقد صدرت فتوى للأمين العام لمجمع الفقه الإسلامي في السودان الأستاذ الدكتور أحمد خالد بتاريخ 18/مارس/2008م جاء فيها أنه بناء على معلومات وردت إليه عن الشركة المسؤول عن تعاملها، فإن المجمع يرى أن عمل شركة **Quest.net** في خطتها القديمة والجديدة لا يجوز العمل به لكونه قماراً حرمه الشرع، وبسبب مخالفتهم الصريحة لفتوى المجمع في ذلك.

وبناء على ما تقدم ذكره فإن التعامل مع هذه الشركة حرام شرعاً.

والله تعالى أعلم



-الصورة2-





ذكر الدكتور حسام الدين عفانة حفظه الله ، مجموعة من الفتاوى مع رابط كل واحدة منها على الشبكة العنكبوتية ، في فتوى لها عن حكم التسويق الشبكي سماه " أسباب تحريم التسويق الشبكي " وهو منشور على الشبكة :

(1)- فتوى اللجنة الدائمة للبحوث العلمية والإفتاء السعودية ونصها: (... ولما كانت هذه هي حقيقة هذه المعاملة، فهي محرمة شرعاً لأمور.....)
http://ahlalhdeeth.com/vb/showthread.php?p=167266

(2)- فتوى مجمع الفقه السوداني وورد فيها: (... العلة الشرعية التي بُنِيَتْ عليها فتوى حظر شركات التسويق الشبكي الصادرة من المجمع قبل خمس سنوات تتمثل في كونه قماراً.. بناءً على ما سبق فإن المجمع يرى أن عمل شركة كويست نت بالسودان في خطتيها القديمة والجديدة لا يجوز العمل به لكونه قماراً حرَّمه الشرع، وبسبب مخالفتهم الصريحة لفتوى المجمع في ذلك)
http://www.google.com/webhp

(3) - فتوى د. يوسف الشبيلي: (لا يجوز الاستثمار في هذه الشركة لأنها قائمه على التسويق الشبكي والسلع التي فيها ليست مقصوده وإنما المقصود هو العموله فالمتاجره فيها أو التعامل فيها يشتمل على الربا والغرر..)
http://www.shubily.com/index.php?news=275

(4)- فتوى د. سامي السويلم عضو الهيئة الشرعية لشركة الراجحي: (الإسلام هو دين الفطرة، والشريعة الإسلامية قائمة على العدل ومنع الظلم، فإذا أدرك العقلاء ما في هذه المعاملة من الغش والاستيلاء على أموال الآخرين بغير حق ودعوا من ثم إلى منعها، فالإسلام أولى بذلك. ويمكن تعليل القول بحرمة الاشتراك في هذا النوع من البرامج بالأسباب التالية:

أنه أكل للمال بالباطل.

ابتناؤه على الغرر المحرم شرعاً.....) www.islamtoday.net





(5)- فتوى دار الإفتاء الفلسطينية وورد فيها: (... وبناءً على ما تقدم ذكره فإن التعامل مع هذه الشركة حرام شرعاً ...) www.darifta.org/majlesnew/d173 .

(6)- فتوى الشبكة الإسلامية: (قلنا بحرمة التسويق الشبكي والذي تمارسه الشركات المذكورة وأمثالهما لما يشتمل عليه من غرر وأكل لأموال الناس بالباطل، فالسلعة في هذا النظام غير مقصودة وإنما المقصود العمولات الموعود بها....) www.islamweb.net/fatwa

(7)- فتوى د.عبد الله الطيار على موقعه www.m-islam.net :-

(8)- فتاوى د.أحمد الكردي له عدة فتاوى على موقعه www.islamic-fatwa.net :-

(9)- فتاوى د. حسين شحاتة له عدة دراسات على موقعه : -http://www.darelmashora.com

(10) - عدة فتاوى لكل من الشيخ محمد صالح المنجد، د.أحمد السهلي، د.إبراهيم الضرير، د.عبد الحي يوسف، الشيخ يحيى الزهراني وكلها منشورة على موقع صيد الفوائد http://www.saaid.net/fatwa/f41.htm

(11)- فتوى الشيخ محمود عكام منشورة على موقعه www.eftaaaleppo.com/fatwa/index.php?module=fatwa&id

(12)- فتوى د.سعود الفنيسان عميد كلية الشريعة بجامعة الإمام www.islamfeqh.com/News/NewsItem.aspx?NewsItemID=353

(13) - فتوى لجنة الإفتاء الأردنية: (وننبه هنا إلى أن شركات التسويق الشبكي والهرمي تنوعت طرقها، واختلفت أساليبها، ونظراً لاشتمالها على المحاذير السابقة





فإن حكمها هو التحريم)

http://www.aliftaa.jo/index.php/ar/fatwa/show/id/1995

(14)- فتوى مفتي الأردن السابق د. نوح سلمان منشورة

www.aliftaa.jo/index.php/ar/fatwa/show/id/644

إضافة لما ذكره الدكتور حسام الدين عفانة ، فان للدكتور علي السالوس فتاوى عديدة فيما يخص الموضوع بصفة عامة ، وبعض الشركات التي تتعامل بهذا النظام بصفة خاصة ، ذكر هذه الفتاوى على موقعه الرسمي على الشبكة العنكبوتية :

http://www.alisalous.com/fatwa/category/54

انتهى.

إن القول بتحريم التسويق الشبكي هو الأقرب إلى الصواب ، بل هو الراجح ، للأدلة القوية التي أوردها المانعين ، والحلال بين والحرام بين ، ويبقى المتعامل بالتسويق الشبكي مهما ستر عما يخالجه ، في ريبة وشك فيما هو فيه ، ولو أظهر عكس ذلك.

عن النُّعمان بن بشير رضي اللَّه عنه، قال : قال النبي صلى الله عليه وسلم :

[الحَلاَلُ بَيِّنٌ، وَالحَرَامُ بَيِّنٌ، وَبَيْنَهُمَا أُمُورٌ مُشْتَبِهَةٌ، فَمَنْ تَرَكَ مَا شُبِّهَ عَلَيْهِ مِنَ الإِثْمِ، كَانَ لِمَا اسْتَبَانَ أَتْرَكَ، وَمَنِ اجْتَرَأَ عَلَى مَا يَشُكُّ فِيهِ مِنَ الإِثْمِ، أَوْشَكَ أَنْ يُوَاقِعَ مَا اسْتَبَانَ، وَالمَعَاصِي حِمَى اللَّهِ مَنْ يَرْتَعْ حَوْلَ الحِمَى يُوشِكُ أَنْ يُوَاقِعَهُ][1]

إضافة الى تحريمه من الناحية الشرعية ، فللتسويق الشبكي أضرار عديدة اجتماعية واقتصادية ، نذكر منها ما يلي :

[1] صحيح البخاري ، رقم الحديث 2052





النظام الشبكي لا يحقق التنمية الاقتصادية من المنظور الإسلامي بل يحقق بيئة استهلاكية ومقنّعة تستنزف نسبة عالية من الأموال والجهود كان يمكن توجيهها إلي مشروعات استثمارية تُشغّل العاطلين .

الإضرار بالاقتصاد، فالتسويق الشبكي يزيد من التضخم بسبب الارتفاع المفرط في المستوى العام للأسعار ، نظرا إلى أن أسعار المنتجات المستخدمة في هذا النظام أغلى من المنتجات المتواجدة في الأسواق ، زيادة إلى مبالغ التسجيل التي تضاف لثمن السلعة .

تضخم الدخل النقدي لدى فئة قليلة مع استنزاف أموال الغير ، وهذا حاصل في هذا النظام ، إذ أن الأعلى فيه يأكل مال الأدنى.

قَال رسول اللَّه صلى الله عليه وسلم فيما رواه أبو داوود وحسنه الألباني : [مَنْ أُفْتِيَ بِغَيْرِ عِلْمٍ كَانَ إِثْمُهُ عَلَى مَنْ أَفْتَاهُ» زَادَ سُلَيْمَانُ الْمَهْرِيُّ فِي حَدِيثِهِ، وَمَنْ أَشَارَ عَلَى أَخِيهِ بِأَمْرٍ يَعْلَمُ أَنَّ الرُّشْدَ فِي غَيْرِهِ فَقَدْ خَانَهُ[1]]

التسويق الشبكي مبني على الخداع والتغرير، وأكل أموال المحتاج ، فالعضو لا يدخل لهذا النظام إلا لما وُصف له أنه سيتحصل على ربح في أيام معدودات وسيحقق أرباحا هائلة تغنيه عن وظيفته ، فيما الواقع غير ذلك فالعضو يحاول إقناع الناس للحصول على الحوافز والعمولات لنفسه ، ويعلم يقينا أن من دخل بعده معرض للخطر .

السعي وراء تحصيل الماديات على حساب الغير وتأليه المال ، يؤدي إلى طمس روح التعاون والتكافل الاجتماعي ، وهذا واقع في التسويق الشبكي فالشركة تأكل مال الأعضاء ، والأعضاء يأكل بعضهم مال بعض في غياب تام للقيم الأخلاقية ،

[1] سنن أبي داوود ، باب التوقي في الفتيا ، ج3 ص321 ، رقم 3657



فعن النُّعمان بن بشير، قَال: قَال رسول الله صلى الله عليه وسلم : [مَثَلُ الْمُؤْمِنِينَ فِي تَوَادِّهِمْ، وَتَرَاحُمِهِمْ، وَتَعَاطُفِهِمْ مَثَلُ الْجَسَدِ إِذَا اشْتَكَى مِنْهُ عُضْوٌ تَدَاعَى لَهُ سَائِرُ الْجَسَدِ بِالسَّهَرِ وَالْحُمَّى] متفق عليه واللفظ لمسلم

وعن انس رضي الله عنه قال : قال عليه الصلاة والسلام: [لاَ يُؤْمِنُ أَحَدُكُمْ، حَتَّى يُحِبَّ لِأَخِيهِ مَا يُحِبُّ لِنَفْسِهِ] متفق عليه واللفظ للبخاري

▪ خاتمة

بعد استعراضنا لأهم حيثيات موضوع التسويق الشبكي ، انطلاقا من نبذة مختصرة مهدنا بها موضوع البحث تمثلت في " العقود الفاسدة وأحكامها في الفقه الإسلامي"، ثم الانتقال لنشأة النظام الشبكي ومفهومه وصولا إلى حكمه الشرعي ، يتبين لنا ، أن التسويق الشبكي سيئاته أكبر بكثير من حسناته التي يروجها رواده ومؤسسيه ، بل لا مجال للمقارنة بين سلبياته وايجابياته ، ويمكن تلخيص أهم ما جاء في ورقات هذا البحث ، في العوارض التالية :

- العقود الفاسدة هي ما كان مشروعا بأصله دون وصفه.
- جمهور الفقهاء يعتبرون العقد الفاسد باطلا والإقدام عليه إثم.
- الحنفية يفرقون بين النهي الراجع لأصل العقد، وبين النهي عن وصف ملازم له، يبطلون العقد الأول، ويبطلون في الثاني الوصف اللازم فقط مع بقاء الأصل.
- أسباب الفساد العامة للعقود في الفقه الإسلامي أربعة : تحريم عين المبيع ، الربا ، الغرر ، وشروط تئول لأحد هذه الأسباب أو كلها.
- التسويق الشبكي هو برنامج تسويقي هرمي مبني على تجميع اشتراكات الأعضاء وتوزيعها بينهم تحت مسمى التسويق.
- أول ظهور للنظام الهرمي كان في عشرينات القرن الماضي في الغرب ، وتم منعه قانونا فغير طريقته ومسمياته غير مرة .
- أول شركة ظهرت في العالم الإسلامي تتبع نظام التسويق الشبكي "شركة بزناس " سنة 2001 م ، فتتابع وراءها مئات الشركات .
- شركات التسويق الشبكي عمرها قصير فسرعان ما تختفي .
- السلعة في التسويق الشبكي غير مقصودة ، وما هي إلا ستار.
- التسويق الشبكي ليس هو التسويق المباشر .





- التسويق الشبكي هو نفسه الهرمي ، إنما ادخلوا السلعة للتهرب من الحظر الشرعي والقانوني.
- التسويق الشبكي ينبني على دعوة كل عضو لأعضاء جدد وإدخالهم في سلسلته، ويحصل بالمقابل على حوافز عن كل شخص أقنعه هو ومن في سلسلته .
- الفئة الأعلى التي في قمة الهرم هي الرابحة، فيما الفئة الأدنى هي الخاسرة ، فالأعلى يربح على حساب الأدنى.
- لابد من انهار الهرم مهما طال تشكله.
- في التسويق الشبكي لا وجود لمستهلك نهائي.
- التسويق الشبكي ليس عقد سمسرة ، ولا وكالة ، ولا جعالة ، ولا هبة ، وان تشابهوا في بعض الحيثيات.
- التكييف الفقهي للتسويق الشبكي ، بيع نقد بنقد نسيئة ، بيعتين في بيعة واحدة، وقمار.
- اختلف المعاصرون في حكمه على ثلاثة أقوال: التوقف، الإباحة، التحريم.
- الراجح من الأقوال الثلاثة ، القول بالتحريم ، لاشتمال هذه المعاملة على محاذير شرعية كثيرة، كالغرر والربا واكل أموال الناس بالباطل.
- القول بالتحريم قال به جمهور العلماء، واتفقت كلمة المجامع الفقهية على تحريمه، ولم يخالف هذا القول إلا آحاد العلماء.

ختاما ، روى مسلم في صحيحه ، وغيره من أصحاب السنن ، عن أبي هريرة، قال: قال رسول الله صلَّى الله عليه وسلم: " أَيُّهَا النَّاسُ، إِنَّ اللهَ طَيِّبٌ لَا يَقْبَلُ إِلَّا طَيِّبًا، وَإِنَّ اللهَ أَمَرَ الْمُؤْمِنِينَ بِمَا أَمَرَ بِهِ الْمُرْسَلِينَ، فَقَالَ: {يَا أَيُّهَا الرُّسُلُ كُلُوا مِنَ الطَّيِّبَاتِ وَاعْمَلُوا صَالِحًا، إِنِّي بِمَا تَعْمَلُونَ عَلِيمٌ}





وَقَالَ: {يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا كُلُوا مِنْ طَيِّبَاتِ مَا رَزَقْنَاكُمْ} ثُمَّ ذَكَرَ الرَّجُلَ يُطِيلُ السَّفَرَ أَشْعَثَ أَغْبَرَ، يَمُدُّ يَدَيْهِ إِلَى السَّمَاءِ، يَا رَبِّ، يَا رَبِّ، وَمَطْعَمُهُ حَرَامٌ، وَمَشْرَبُهُ حَرَامٌ، وَمَلْبَسُهُ حَرَامٌ، وَغُذِيَ بِالْحَرَامِ، فَأَنَّى يُسْتَجَابُ لِذَلِكَ؟"[1] ، وقال عليه الصلاة والسلام : عن أبي بَرْزَةَ الْأَسْلَمِيِّ رضي اللَّه عنه، قال: قال رسول اللَّه صلى الله عليه وسلم:"لَا تَزُولُ قَدَمَا عَبْدٍ يَوْمَ الْقِيَامَةِ، حَتَّى يُسْأَلَ عَنْ عُمُرِهِ فِيمَا أَفْنَاهُ، وَعَنْ عِلْمِهِ مَا فَعَلَ بِهِ، وَعَنْ مَالِهِ مِنْ أَيْنَ اكْتَسَبَهُ، وَفِيمَا أَنْفَقَهُ، وَعَنْ جِسْمِهِ، فِيمَا أَبْلَاهُ"[2] وفي رواية صححها الألباني"وَفِي عِلْمِهِ فِيمَ فَعَلَ..."

فالواجب على كل مسلم أن يتحرى مكسبه أمن حلال اكتسبه أمن حرام ، وبتحريه هذا يحفظ نفسه ومجتمعه وأمته أجمع ، فالتسويق الشبكي كغيره من المحرمات لا يزيد في جسد الأمة الإسلامية واقتصادها إلا تدهورا وركودا ، لما فيه من المخاطر الاقتصادية والاجتماعية والأخلاقية .

وبعد، فقد بذلت جهدي، وتحرَّيت الصوابَ ما استطعت، جعله الله لنا زُلفى إلى اللهِ خالصةً. ولكن كيف يخلُص في زماننا عمل من شائبة تشوبهُ ! فأسأل الله أن يتقبَّل مني ومن أستاذي ما أخلصنا فيه، وأن يغفر لنا ما خالطه من أمر هذه الدنيا، وأن يتغمّدنا برحمته يَوْمَ لاَ يَنْفَعُ مالٌ وَلا بَنُونَ، إلا مَنْ أَتَى اللهَ بِقَلْبٍ سَلِيمٍ. وأن يغفر لَنَا ولإخوانِنا الَّذِينَ سَبَقُونَا بالإيمان، وآخر دعوانا أنِ الحمدُ لله ربِّ العالمين.

[1] صحيح مسلم ، باب قبول الصدقة من الكسب الطيب ، ج2 ص307 ، رقم 1015

[2] سنن الدارمي ، برقم 554 بتحقيق حسين سالم الداراني ، قال عنه : اسناده حسن لأجل أبي بكر بن عياش والجديث صحيح.





الفهرس





